NIGEL WARBURTON

Cum să gândim corect și eficient

Cu o prefață de Sorin Vieru

3

EDITURA TREI

Cum sa gândim corect si eficient

Nigel Warburton

Adevăr prin consens

Considerarea unor enunțuri ca fiind adevărate numai pentru că există un acord general asupra lor. Nu este o modalitate sigură de descoperire a adevărului, în cele mai multe probleme; din simplu fapt că există un acord general asupra unei afirmații nu decurge că acea afirmație *este* adevărată. Dacă experții vremii au opinii cu privire la ceva, e probabil ca ceea ce cred ei să fie adevărat sau să se apropie de adevăr, totuşi, nu faptul că ei au o opinie cu privire la acel lucru îl face pe acesta să fie adevărat, ci adevărul opiniei lor depinde de concordanța ei cu realitatea. Chiar dacă experții într-un domeniu se întâmplă să fie de acord în legătură cu o problemă, nu decurge că punctul de vedere asupra căruia sunt de acord trebuie să fie adevărat, deşi, dacă nu eşti specialist, ar fi potrivit să tratezi foarte serios concepția asupra căreia experții au realizat un consens. Dar atunci când oameni care nu sunt specialişti sunt de acord într-o problemă, nu există un bun temei pentru a trata consensul lor ca pe un indicator al adevărului.

Un motiv pentru care consensul nu este un indiciu sigur al adevărului este că oamenii sunt adeseori foarte creduli: sunt uşor de indus în eroare în legătură cu multe lucruri, după cum ştie orice şarlatan. În plus, cei mai mulți dintre noi suntem înclinați spre *gândirea deziderativă* – credem ceea ce am dori să fie adevărat, chiar dacă nu concordă cu faptele, iar uneori chiar în pofida dovezilor copleşitoare ce contrazic opiniile la care ținem.

Acolo unde nu există consens, o metodă chiar mai puțin sigură de determinare a adevărului este să ne bazăm numai pe opinia majorității. În cele mai importante probleme, majoritatea oamenilor sunt prost informați, este cu siguranță mai bine să ne încredem în minoritatea experților care au avut timp să studieze datele existente, decât în concepțiile formate în grabă a majorității. De exemplu, se

poate ca majoritatea globului să creadă astăzi că destinul nostru este determinat în totalitate de astre. Dar cei mai mulți oameni care cred asta au o cunoaştere atât de incompletă a astronomiei, încât opiniile lor au puțină însemnătate pentru a stabili dacă poziția stelelor ne hotărăşte sau nu comportamentul. Prin urmare, atunci când cineva începe o propoziție cu „Există un acord general asupra faptului că…” sau „Majoritatea oamenilor cred că…”, ar trebui să stabilim clar ce intenții se ascund în spatele acestor expresii. De ce are importanță consensul general? Suntem obligați să conchidem despre ceva că trebuie să fie adevărat numai pentru că majoritatea oamenilor cred asta? (Desigur, ar putea fi adevărat, dar dacă temeiul pentru care credem acest lucru este că majoritatea oamenilor cred că este adevărat, aceasta este o justificare nesatisfăcătoare.

Afirmarea antecedentului

Orice argument valid de următoarea formă (*modus ponens*): dacă *p*, atunci *q*. - *p*, prin urmare *q*

Afirmarea consecventului

Eroare formală care poate părea, la o privire superficială un argument valid. Are următoarea formă de bază: dacă *p,* atunci *q*. – *q,* prin urmare *p*.

Ceea ce este greşit în acest argument este că, şi dacă cele două premise sunt adevărate, concluzia nu este în mod necesar adevărată: poate să fie adevărată sau poate să nu fie – deci nu este o deducție sigură. Concluzia este *non sequitur*: nu decurge cu necesitate. Deşi în multe situații aceste erori de raționament sunt uşor de recunoscut, ele pot fi mai greu de identificat atunci când unele premise nu sunt enunțate explicit.

Ambiguitate

Un cuvânt sau o expresie ambiguă are două sau mai multe sensuri; ea apare numai atunci când un cuvânt sau o expresie pot fi interpretate în mai multe feluri.

Ambiguitatea lexicală: apare atunci când un cuvânt cu două sau mai multe sensuri este folosit astfel încât expresia sau propoziția care îl conține poate fi înțeleasă în mai multe feluri. Jocurile de cuvinte se bazează ambiguități lexicale.

Ambiguitatea referențială: apare atunci când un cuvânt este folosit astfel încât poate fi considerat ca referindu-se la oricare din două sau mai multe lucruri. Ambiguitățile de referință apar deseori atunci când sunt folosite pronume ca *ea*, *el*, *al ei*, *al lui*, *o*, *ei*, *ele*.

Ambiguitatea sintactică: numită uneori *amfibolie*, apare atunci când ordinea cuvintelor permite două sau mai multe interpretări.

Deşi este foarte greu de eliminat orice ambiguitate, oriunde există realmente posibilitatea unei confuzii merită să ne asigurăm că s-a înțeles clar ceea ce aveam de spus

Analogie

Argumente ce se bazează pe compararea a două lucruri pretinse a fi asemănătoare. Argumentele prin analogie se bazează pe principiul potrivit căruia, dacă două lucruri se aseamănă sub anumite aspecte cunoscute, este probabil ca ele să se asemene şi în alte privințe, deşi acestea nu sunt direct observabile. Acest principiu produce, în cel mai bun caz doar concluzii *probabile*; rareori furnizează o dovadă convingătoare, deoarece asemănarea în anumite privințe nu indică întotdeauna cu certitudine şi asemănarea sub alte aspecte. O excepție o reprezintă situația în care este vorba de similaritate a formei logice,

caz în care, dacă un argument este valid, orice argument de aceeaşi formă logică trebuie să fie valid.

Argumentarea pe bază de analogie poate părea la prima vedere o formă de raționare absolut sigură. Cum altfel am putea învăța din experiență, dacă nu transferând rezultatele anumitor descoperiri asupra unor situații noi, asemănătoare? Totuşi, argumentele prin analogie sunt sigure numai dacă situațiile comparate sunt *în mod relevant* asemănătoare, dar din păcate nu există un criteriu simplu pentru asemănările relevante.

Analogiile sunt deseori folosite ca o formă de retorică. În cazul analogiilor mai puternice, ne aflăm pe un teren mai sigur. Totuşi, chiar dacă analogia pare a fi foarte solidă, există încă posibilitatea de a fi induşi în eroare. Ciupercile comestibile şi cele otrăvitoare sunt foarte asemănătoare şi sunt strâns înrudite; cu toate acestea, primele sunt comestibile, iar celelalte otrăvitoare. Aşadar chiar şi acolo unde se pare că avem temeiuri excelente pentru a trage concluzii ca ferm stabilite. Ceea ce nu înseamnă că argumentarea prin analogie ar trebui evitată, ci doar că trebuie tratată cu atenție şi că , ori de câte ori este posibil, trebuie căutate temeiuri independente pentru concluzie. Nu ar fi rezonabil să ne aşteptăm ca o analogie să reziste în *orice* situație sau chiar în *majoritatea* situațiilor; totuşi, pentru ca argumentul să aibă forță, analogia trebuie să facă față unor situații *relevante*. Contextul determină în mare măsură ceea ce este relevant. În aplicarea gândirii critice este important să se acorde atenție cazului particular, fapt rareori recunoscut în cărțile care tratează despre acest subiect.

Antecedent

Prima parte a unei propoziții de tipul „Dacă…, atunci…” În exemplul „Dacă petreci prea mult timp în fața calculatorului, atunci îți vor obosi ochii”, antecedentul este „petreci prea mult timp în fața calculatorului”.

Argument

Temeiuri aduse în sprijinul unei concluzii, dimpotrivă, o aserțiune doar prezintă o concluzie fără a avea vreun temei deosebit pentru a o susține, desigur în afară de cazul în care concluzia provine dintr-o sursă cunoscută ca o autoritate sigură în domeniu. Autoritățile demne de încredere sunt de obicei capabile să-şi susțină concluziile prin argumente.

În cărțile de logică, argumentele, în special cele deductive sunt foarte simple, cu premisele distinse clar față de concluzie şi cu concluzia indicată prin cuvântul „deci”. În viața de zi cu zi, structura argumentelor nu este aşa de uşor de identificat. De obicei, cel puțin o premisă este asumată, şi nu enunțată explicit; concluziile nu urmează întotdeauna premiselor, deseori le preced pe acestea şi sunt rareori indicate ca „deci” şi „prin urmare”. De aceea este necesar ca înainte de a încerca să evaluăm argumentul, să clarificăm relația exactă dintre premise şi concluzie. De exemplu, putem întâlni următorul argument:

N-ar trebui să-i îngădui copilului să vadă filmul ”Portocala mecanică”.
Este foarte violent.
Întrebările suplimentare ar putea scoate la iveală că argumentul sugerat era:
Vizionarea filmelor violente îi face pe copii violenți.
Ar trebui să le interzici copiilor orice îi poate determina să devină violenți.
Poți să-i interzici copilului tău să vadă un film.
„Portocala mecanică” este un film violent.
Prin urmare, ar trebui să-i interzici copilului tău să vadă filmul „Portocala mecanică”

Astfel am întemeiat convingător punctul de vedere exprimat. Evident, de cele mai multe ori ar fi extrem de plicticos să expunem în această manieră orice argument condensat. Totuşi, adesea nu este clar modul exact în care premisele susțin concluzia; în asemenea cazuri, merită să prezentăm explicit argumentul de bază.

Observăm că în argumentul de mai sus, dacă premisele sunt adevărate, atunci şi concluzia trebuie să fie adevărată: este imposibil ca toate premisele să fie adevărate, iar concluzia falsă. Asta datorită

faptului că structura argumentului este validă. Altfel spus, forma unui argument valid conservă adevărul: într-o asemenea structură, dacă pornim de la premise adevărate, vom obține cu siguranță o concluzie adevărată. Mai mult, dacă un argument este valid, trebuie ori să acceptăm ori, în caz contrar, să negăm adevărul unei premise cel puțin. Dacă un argument valid are unele premise adevărate, este un *argument concludent*.

Unele argumente sunt inductive. De exemplu:

> Prin restaurare s-au distrus adesea tablouri importante, toate galeriile naționale ale lumii conțin exemple de distrugeri cauzate de restaurare. Aşadar politica restaurării tablourilor trebuie abordată cu mare atenție, de vreme ce există riscul serios de a strica, mai degrabă decât a preveni stricăciunile.

Acest nu este un *argument deductiv*: nu conservă adevărul. Concluzia sa, că politica restaurării trebuie abordată cu mare atenție, se sprijină pe dovada că în trecut unii restauratori de tablouri au produs stricăciuni serioase lucrărilor. Temeiurile pentru susținerea concluziei se bazează pe observație şi pe asumpția că viitorul va semăna cu trecutul, în unele aspecte relevante. *Argumentele inductive* nu dovedesc niciodată nimic în mod convingător; totuşi, ele arată ceea ce este foarte probabil sau aproape sigur adevărat. Ele pot furniza temeiuri foarte puternice pentru concluzii, deşi nu conservă adevărul, precum *argumentele deductive*.

Argumentele sunt mai valoroase decât simplele aserțiuni, căci oferă argumentarea pe care oricine o poate aprecia pentru a vedea dacă ea susține sau nu concluzia dată. Evaluarea argumentelor sub toate aspectele lor este una din cele mai bune metode pe care le avem pentru a decide între punctele de vedere concurente în orice problemă. Dacă cineva prezintă un argument, putem judeca dacă concluzia sa este susținută sau nu de temeiurile oferite; dacă se recurge la *prejudecăți*, *retorică* şi simple *aserțiuni*, chiar dacă concluziile se pot dovedi adevărate, nu suntem în măsură să stabilim de ce sunt adevărate sau cum s-a ajuns la ele.

Argument valid

Argument valid cu *premise* adevărate şi deci şi cu *concluzia* adevărată.

Argument knock-out

Argument care respinge în totalitate un punct de vedere. De exemplu, unii oameni argumentează că toate adevărurile sunt relative la cultura în care sunt exprimate; din acest punct de vedere, era adevărat acum 700 de ani că soarele se învârte în jurul pământului, dar nu este adevărat astăzi. Totuşi, există un *argument knock-out* împotriva acestuia, care demonstrează că este un punct de vedere care se autorespinge: dacă toate adevărurile sunt relative, atunci teoria că toate adevărurile sunt relative trebuie să fie ea însăşi relativă, adică adevărată doar pentru unele culturi. Totuşi, susținătorii teoriei relativismului o tratează de obicei ca şi cum ar fi *în mod absolut* adevărată. acest argument knock-out respinge dintr-o lovitură relativismul, cel puțin în cea mai simplă formă a sa. Relativiştii l-ar putea trata totuşi ca pe un atac asupra unui om de paie.

Argument relativ la ignoranță

Eroare neformală în care lipsa unor dovezi cunoscute împotriva unei opinii este considerată o indicație că aceasta este adevărată. totuşi, necunoaşterea dovezilor împotriva unui punct de vedere nu demonstrează că nu ar putea exista dovezi contra lui; în cel mai bun caz, este un sprijin indirect pentru aceasta.

De exemplu, nu s-au oferit dovezi convingătoare că scenele violente urmărite la televizor îi fac pe copii să fie mai violenți decât ar fi fost altfel. Nu este surprinzător, căci există foarte multe variabile care trebuie controlate pentru a stabili această legătură cauzală.. a conchide, din această lipsă de dovezi, că *prin urmare* emisiunile violente *nu-i fac* pe copii mai violenți decât ar fi altfel este o greşeală. Este uşor de văzut de ce nu este aşa, de vreme ce exact aceeaşi lipsă de probe ar putea fi folosită pentru a „dovedi” situația

opusă: că prin urmare emisiunile violente îi fac pe copii mai agresivi decât ar fi fost ei altfel. Ambele concluzii sunt *non sequitur*.

Argument relativ la persoană

Atacarea caracterului unei persoane cu care suntem în dispută, în loc de a găsi o greşeală în argumentaţia sa. Tradiţional, este cunoscut ca argumentare *ad hominem* (expresia latină pentru „referitor la persoană”). Argumentul relativ la persoană este de cele mai multe ori o tehnică *retorică*, deoarece discreditarea sursei unui argument lasă de obicei *argumentul* în sine intact.

De exemplu, dacă un politician argumentează că micşorarea limitei de viteză în localităţi ar reduce accidentele în care sunt implicaţi copiii şi un jurnalist îl atacă pe temeiul că politicianul a fost amendat de câteva ori pentru exces de viteză şi consum de alcool la volan, acesta ar fi un argument relativ la persoană. Întrebarea dacă politicianul este sau nu un şofer prudent este nerelevantă pentru problema dacă micşorarea limitei de viteză în localităţi va reduce accidentele. Pretenţia politicianului este cel mai bine evaluată prin examinarea dovezilor ce sprijină *concluzia.* Jurnalistul a deturnat atenţia de la argument pe motivul presupusei *ipocrizia* persoanei care susţine argumentul. Dar este clar că ipocriţii pot oferi argumente excelente: mulţi dintre ei chiar o fac.

Totuşi, în cele mai multe cazuri argumentul relativ la persoană se centrează asupra aspectelor nerelevante ale caracterului, distrăgând astfel atenţia de la argumentele oferite.

Argumente circulare

Un argument circular ia forma:

A pentru că B
B pentru că A

Când nu există temeiuri independente pentru a susţine pe A sau B, acest lucru este descris ca *cerc vicios* şi ar trebui respins ca formă extrem de needificatoare a erorii ***petitio principii***. Dacă nu există

temeiuri suplimentare pentru A sau B, atunci asta este echivalent cu distracția imposibilă de a te ridica de jos trăgând de ambele șireturi ale pantofilor.

Un exemplu filozofic mai complex și controversat este dat de unele încercări de a justifica ***inducția***. Inducția este metoda de raționare care trece de la un număr de observații ***empirice*** particulare la o concluzie generală. De exemplu, dacă după ce am mușcat din mai multe lămâi, conchid că toate lămâile sunt amare, am raționat inductiv. Totuși, această formă de raționare este greu de justificat, deoarece oricât de multe lămâi aș mușca (fiind departe de a reuși să mușc din fiecare lămâie care există sau care va exista vreodată), este încă posibil ca nu toate lămâile să fie amare: cum pot să fiu sigur că următoarea lămâie din care voi mușca nu va fi dulce? O încercare de a justifica inducția este a sugera că noi știm că este o formă sigură de argumentare pentru că ne-a fost de folos în trecut: cu toții am făcut până acum un număr mare de generalizări inductive reușite, deci putem conchide că este un mod de raționare sigur. Dar, examinându-l mai îndeaproape, acesta se dovedește a fi un argument circular. A face apel la observații trecute asupra cazurilor în care a funcționat inducția înseamnă a ne sprijini pe inducție pentru a dovedi succesul trecut al inducției; am putea face asta numai dacă am ști că inducția este o metodă de raționare sigură.

Argumentele circulare nu sunt nevalide; cu alte cuvinte, din punct de vedere logic nu este, în sine, nimic greșit în ele. Cu toate astea, atunci când sunt cercuri vicioase, aceste argumente au un caracter informativ extrem de scăzut.

Argumentul apelului la autoritate

Considerarea unor enunțuri ca fiind adevărate doar pentru că o pretinsă autoritate în acea problemă spune că sunt adevărate. Există foarte bune temeiuri pentru a ține cont de părerea experților într-o serie largă de probleme. Viața este prea scurtă, iar capacitățile intelectuale prea diferite pentru ca fiecare să fie un expert în toate. Există o diviziune a muncii intelectuale care face rațională căutarea

punctelor de vedere ale experților atunci când intrăm într-un domeniu în care nu avem temeiuri să ne încredem în cunoştințele şi în opiniile noastre.

De exemplu , dacă îmi rup piciorul, deşi am nişte noțiuni vagi despre felul în care l-aş putea trata cel mai bine, aş face cu siguranță mai bine să cer sfatul unui medic care are experiență în diferite tipuri de fracturi şi are privilegiul unor ani de studiu al medicinii, decât să mă încred în puținele mele intuiții despre natura bolii. Doctorul va putea spune dacă mi-am rupt într-adevăr piciorul sau dacă doar m-am lovit rău; dacă este cel mai probabil să se vindece corespunzător în ghips sau dacă îmi trebuie doar odihnă ş. a. m. d. Oricum, nu este vorba doar de faptul că medicul pretinde să fie o autoritate în domeniul fracturilor, ci şi de acela că ajunge la o concluzie pe baza unor raționamente concludente şi a unor cunoştințe medicale pe care alți doctori ar putea să le evalueze şi eventual să le conteste. Pentru că eu nu am cunoştințe medicale relevante, trebuie să mă încred în autoritatea diagnozei doctorului, aşa cum atunci când am nevoie de un sfat juridic mă bazez pe aprecierea situației făcută de avocat, pentru că eu nu am cunoştințe juridice suficiente pentru a mă încrede în propriile mele păreri în acea problemă.

În asemenea cazuri, căutăm experți care au o pregătire relevantă şi a căror activitate este observată de un corp de profesionişti; de aceea avem încredere în judecățile lor. Totuşi, chiar în aceste cazuri, se cuvine să păstrăm un anumit grad de scepticism. Medicii şi avocații nu sunt totdeauna în acord, iar atunci când bănuim că opinia expertului se poate baza pe **premise** false, raționamente greşite sau **interese personale**, este bine să cerem şi a doua părere.

În alte cazuri, respectul fază de experți poate fi total nepotrivit (vezi **ploconire**). O tendință psihologică foarte periculoasă pe care o au mulți oamenii este de a se încrede în punctele de vedere ale autorităților chiar şi atunci când acestea vorbesc despre subiecte în afara ariei lor de specializare. De exemplu, un fizician care a obținut premiul Nobel ar putea fi luat în serios de unii oamenii atunci când vorbeşte despre declinul moralității (vezi **competență universală**). Respectul față de experți este de asemenea nepotrivit atunci când se

caută adevărul în probleme controversate, în care nu există un consens al experților. De exemplu, în multe asemenea probleme politice sau filozofice ar fi ridicol să cităm autoritatea unui politolog celebru sau a unui filozof care a susținut concepția pe care noi o sprijinim, dacă scopul nostru este să aducem dovezi pentru adevărul acelei concepții. În asemenea controverse ar putea fi citate numeroase autorități care să demonstreze netemeinicia unei anumite poziții. Unii filozofi par să creadă că este suficient să arate că Ludwing Wittgenstein (filozof celebru din secolul XX) susținea o anumită concepție pentru a dovedi că ea este adevărată. dar din faptul că Wittgenstein credea că ceva este adevărat nu putem conchide, pur şi simplu, că trebuie deci să fie adevărat (vezi „**prin urmare**” **greşit şi „deci” greşit**).

Pentru a aprecia adevărul a ceea ce a afirmat el este necesar să examinăm temeiurile afirmației sale şi să examinăm punctele de vedere contrare ale altor filosofi. Citarea autorității unui filosof este diferită de citarea unui expert în medicină, deoarece în filozofie, spre deosebire de medicină, cele mai multe concepții sunt puternic contestate.

Principala dificultate pentru cineva care este confruntat cu opinia unui expert este să decidă câtă greutate să-i acorde. Nu trebuie uitat în special faptul că, deşi am stabilit că o persoană este într-adevăr expertă în domeniu, ea este totuşi failibilă; experți sunt deseori în dezacord, mai ales în domeniile în care dovezile nu sunt cgnvingătoare; şi că, aşa cum am amintit mai sus, experții sunt de obicei experți doar într-un domeniu relativ îngust, iar afirmațiile despre probleme din afara specialității lor nu ar trebui luate la fel în serios precum cele făcute în aria lor de competență.

Argumentul complicității la vinovăție

Demonstrarea faptului că situația în discuție nu este unică. Este folosit de obicei cu intenția de a slăbi forța unui argument arătând că cerința de **consistență** ar trebui să-l determine pe vorbitor să aplice aceleaşi principii şi în alte situații, ceea ce poate nu vrea să facă.

Argumentul complicității la vinovăție înseamnă a arăta că dacă vorbitorul vrea într-adevăr să-şi apere concluzia dată, atunci va trebui să „înghită găluşca” şi să accepte că situațiile viitoare vor fi tratate în acelaşi mod, sau să explice ce face pentru ca situația prezentă să difere de alte situații cu care pare să aibă în comun trăsăturile caracteristice.

Unele întrebuințări ale *argumentului complicității* la vinovăție sunt dubioase. De exemplu, unii oameni îl folosesc pentru a-şi justifica comportamentul imoral pe temeiul că şi alți oameni se comportă urât (oricine face la fel).

Argumentul pantei alunecoase

Tip de argument care se bazează pe premisa că, dacă faci o mică mişcare într-o direcție, poate fi extrem de dificil sau chiar imposibil să previi o mişcare de proporții în aceeaşi direcție. Dacă faci un pas pe o pantă alunecoasă, rişti să aluneci din ce în ce mai repede până jos. Cu cât ai coborât mai mult pe pantă, cu atât este mai greu să te opreşti. Dup un timp nu te mai poți opri, chiar dacă vrei asta cu tot dinadinsul. Această metaforă a *pantei alunecoase* este des folosită, explicit sau implicit, ca o modalitate de a-i convinge pe oameni că acceptarea unor practici relativ inofensive va duce inevitabil la legitimarea unor practici indezirabile.

Argumentul ad hominem

Expresie latină cu sensul „referitor la persoană”. Este folosită în două moduri principale, care pot crea confuzie (vezi **ambiguitate**). Fără îndoială, cea mai comună utilizare este acea de îndreptare a atenției către o strategie ocolită de argumentație, pe care am discutat-o în secțiunea **argument relativ la persoană**, care constă în a transfera atenția de la problema în discuție la un aspect nerelevant a persoanei care o susține. A califica enunțul cuiva drept *ad hominem* în acest sens este întotdeauna un reproş; implică a pretinde că aspectele personalității sau comportamentului interlocutorului, care

au devenit centrul discuției, sunt nerelevante pentru problema în cauză.

Un argument *ad hominem*, în al doilea sens, este o demonstrație legitimă a **inconsistenței** oponentului. Această utilizare a termenului este mult mai rar întâlnită. Un argument este *ad hominem* în acest al doilea sens dacă presupune întoarcerea argumentului împotriva oponentului (numit uneori strategia „și tu" sau „*tu quoque*") de exemplu, dacă cineva susține că orice omor este imoral, dar şi că nu e nimic imoral în pedeapsa capitală, atunci (cu condiția că putem demonstra că pedeapsa capitală este o formă de omor – ceea ce nu este foarte greu) putem folosi un argument *ad hominem* drept răspuns (în cel de-al doilea sens). Este imposibil să susții fără să te contrazici că toate formele de omor sunt imorale *şi* că o formă de omor nu este imorală. Este echivalent cu a spune şi că toate omorurile sunt imorale şi că nu este adevărat că toate omorurile sunt imorale. În acest caz, întoarcere argumentului împotriva oponentului ar demonstra clar că respectivul punct de vedere nu poate fi susținut.

Este importantă distincția între cele două sensuri ale argumentului *ad hominem*, pentru că primul tip este o **eroare neformală*;*** al doilea este o strategie argumentativă perfect rezonabilă.

Asertiune

Exprimare a unei opinii nesusținute de temeiuri. Facem o asertiune ori de câte ori spunem pur şi simplu că lucrurile stau într-un anumit fel.

De exemplu, aş putea spune: „Lectura acestei cărți vă va dezvolta gândirea critică". Aceasta este o asertiune, pentru că nu am oferit nici un temei sau dovadă care să susțină acest enunț.

Simpla asertare a unui enunț, indiferent cu câtă forță, nu face ca acesta să fie şi adevărat. A aserta cu încredere ceva nu este un substitut pentru un **argument**, deşi cei mai mulți dintre noi, în momentele noastre necritice, ne lăsăm convinşi de oameni care vorbesc ca şi cum ar fi în cunoştință de cauză, indiferent dacă este sau nu aşa. Singurul mod în care putem aprecia adevărul unei

aserțiuni este ori să examinăm temeiurile şi dovezile care pot fi oferite în sprijinul ei, ori să căutăm dovezi sau temeiuri împotriva acesteia. Cu toate acestea, este obişnuită simpla asertare a unei opinii, aceasta, în parte, pentru că ar părea plictisitoare enunțarea fiecărui temei implicit pentru susținerea unei opinii, mai ales atunci când discutăm cu cineva care împărtăşeşte mai multe din **asumpțiile** noastre.

Asumpție

Premisă neenunțată, luată drept bună, care nu este niciodată afirmată explicit. De asemenea poate avea sensul de premisă neenunțată, punct de plecare al unui argument, presupoziție.

Tot timpul facem asumpții; dacă nu ar fi aşa, orice discuție ar necesita atâtea introduceri, încât n-am mai ajunge niciodată la miezul problemei. Comunicarea cu ceilalți este relativ uşoară pentru că împărtăşim numeroase asumpții. Dar este probabil să apară confuzii şi neînțelegeri între doi oameni care încearcă să discute o problemă în legătură cu care au asumpții foarte diferite.

Avocatul diavolului

Cineva care contrazice cu tărie un punct de vedere de dragul argumentului, mai degrabă decât dezacordul real cu acel punct de vedere. Avocatul diavolului testează în toate modurile posibile argumentul oponentului, în ciuda faptului că deseori este în mare măsură solidar cu el aceasta este o tehnică utilă pentru identificarea fisurilor argumentării şi pentru evitarea gândirii neglijente. Dacă un argument poate rezista atacurilor susținute ale unei persoane care-i examinează minuțios punctele slabe, este posibil să fie un argument bun; dacă nu le poate rezista, atunci trebuie „cârpit” (de preferat nu prin adăugarea de **condiții *ad hoc*** nelegitime) sau, în(cel mai rău caz, înlăturat.

Oamenii care joacă rolul avocatului diavolului sunt uneori acuzați de ipocrizie, în special atunci când aduc critici pe care nu le susțin sincer: nu cred realmente în argumentele pe care le folosesc sau ştiu

că este adevărată concluzia punctului de vedere pe care îl atacă. Totuşi, acuzaţia de ipocrizie îşi greşeşte ţinta şi devine probabil, în pare, de asocierile negative ale cuvântului „diavol” din titlu, în dauna conotaţiilor cuvântului „avocat”. Ipocriţii îşi ascund adevăratele intenţii şi opinii; cei ce joacă rolul avocatului diavolului îşi încurajează oponentul să aducă argumente impecabil pentru concluziile sale şi să ţină seama de forţa celor mai puternice argumente de cealaltă parte. Deseori, scopul folosirii acestei strategii este să determine pe cineva să ofere bune temeiuri în sprijinul concluziilor cărora avocatul diavolului le este favorabil, încurajându-l astfel să cerceteze întemeierea unor puncte de vedere care s-ar putea numi numai prejudecăţi, sau poate concluzii adevărate, dar susţinute de argumente slabe. Aceasta, în ciuda aparenţelor, nu este ipocrizie, ci mai degrabă o parte a căutării sincere a adevărului.

„cercetările arată că…”

Expresie des folosită pentru a-l convinge pe ascultător că vorbitorul poate să-şi susţină afirmaţiile cu dovezi empirice ferme. Totuşi este extrem de vag să pretinzi că „cercetările arată” ceva, dacă nu poţi să-ţi susţii pretenţia cu detalii specifice despre presupusa cercetare. Cine a întreprins cercetarea? Ce metode s-au folosit? Ce s-a descoperit exact? Au fost aceste rezultate confirmate şi de alţi cercetători în domeniu? Oricine foloseşte această expresie ar trebui să fie capabil să răspundă la aceste întrebări. Dacă nu este capabil, atunci nu există nici un temei pentru a ne lăsa convinşi de expresie, care astfel e goală de conţinut.

Într-adevăr, este improbabil ca persoanele care sunt experte într-un anumit domeniu să folosească o expresie atât de vagă precum „cercetările arată că”; mult mai probabil, o anumită cercetare. Deci, această expresie trebuie să ne pună în gardă. Unii oameni care o folosesc pot crede sincer că cercetările au arătat ceea ce cred ei că au arătat. Dar, în cele mai multe cazuri, aceasta este doar o gândire deziderativă. Dacă se dovedeşte că cercetările au arătat într-adevăr

ceea ce se pretinde a fi arătat, este de obicei o coincidență norocoasă, mai degrabă decât ceva ce vorbitorul cunoaşte de fapt.

Competență universală

Competență într-un domeniu, considerată drept indicator al competenței şi în alt domeniu neînrudit. Experții într-un domeniu sunt adesea siguri pe ei când fac comentarii cu privire la alt domeniu despre care cunosc mult mai puțin. Publicul naiv poate face supoziția nesigură că dacă cineva este o autoritate recunoscută într-un anumit domeniu, trebuie să fie capabil să vorbească cu egală autoritate despre orice alt subiect. Dar supoziția că cineva este expert în orice domeniu este cu siguranță falsă; supoziția că un expert într-un domeniu este o autoritate în domenii neînrudite este de asemenea falsă, de obicei. Singurul temei pentru care ne încredem în experți este că ei au cunoştințe în domeniul despre care se pronunță.

Concluzie

Principala judecată la care se ajunge într-un argument. În ciuda numelui, concluziile nu încheie în mod necesar un argument, în sensul de a fi ajuns la final; deseori sunt enunțate mai întâi concluziile şi apoi temeiurile ce le susțin. De exemplu, în următorul argument concluzia este prima propoziție:

> Familia regală ar trebui abolită.
> Ea este un simbol al inegalității.
> Iar problemele lor maritale oferă un exemplu rău pentru restul populației.

Concluzia decurge logic doar dacă se fac anumite supoziții despre condițiile de abolire a monarhiei, ca de exemplu că ar trebui abolit orice simbol al inegalității sau oferă un exemplu rău pentru restul populației.

Unul din ţelurile principale ale gândirii critice este să ajungă la concluzii adevărate pornind de la premise adevărate, pe baza unei raţionări corecte.

Condiţii ad hoc

Condiţii adăugate unei ipoteze pentru ca aceasta să fie concordată cu noi observaţii sau fapte descoperite. Dacă ipoteza este ameninţată de un fapt neconvenabil pe care nu-l poate explica, avem două posibilităţi: putem abandona ipoteza şi căuta una nouă, care *este* capabilă să explice acest fapt nou; sau putem adăuga ipotezei noastre generale o condiţie specială, o condiţie ad hoc. „Cârpeala" unei ipoteze este o strategie ce poate fi acceptată, dar nu întotdeauna.

Este greu de trasat o linie de demarcaţie între detalierea unei ipoteze, în lumina dovezilor ulterioare, şi subminarea autorităţii ei ca generalizare, prin adăugarea multor condiţii de excepţie.

Condiţii necesare şi suficiente

O condiţie necesară este o condiţie obligatorie; de exemplu, a fi capabil să citeşti este o condiţie necesară pentru a înţelege această carte. Nu este o condiţie suficientă, pentru că poţi fi capabil să citeşti şi totuşi această carte să ţi se pară prea abstractă pentru a o înţelege. Capacitatea de a citi nu garantează că o vei putea înţelege, dar dacă nu poţi citi, cu siguranţă nu vei înţelege nimic. O condiţie suficientă pentru ceva este o condiţie care garantează îndeplinirea acelui lucru; cum este, de exemplu, posesia unei Cărţi Verzi o condiţie suficientă pentru a lucra legal în Statele Unite. (Nu este o condiţie necesară, pentru că cetăţenii americani nu au nevoie de o Carte Verde pentru a lucra legal în statele Unite.)

Unii filozofi au argumentat că o condiţie necesară pentru ca un lucru să fie o operă de artă este să fie creat de om; aceasta nu poate fi o condiţie suficientă pentru sa fi o operă de artă, căci numeroase lucruri create de om nu sunt cu siguranţă opere de artă, de exemplu magazia din grădina mea. Unii filozofi au susţinut că faptul de a fi expus într-o galerie de artă şi apreciat pentru calităţile sale estetice

este o condiție suficientă pentru ca un lucru să fie operă de artă: orice lucru de acest gen trebuie să fie, din acest motiv, o operă de artă.

Confuzia toți/unii

Tip de ambiguitate care apare care apare atunci când cuvintele „toți” şi „unii” sunt omise, iar contextul nu arată clar care a fost intenția.

De exemplu, propoziția „Pisicile au coadă” ar putea fi înțeleasă în câteva feluri diferite. Ar putea însemna „*Toate* pisicile au coadă”, caz în care este falsă, căci pisicile Manx nu au coadă. Ar putea însemna „*Majoritatea* pisicilor au coadă”, ceea ce este adevărat. Sau ar putea însemna „Pisicile au *în mod caracteristic* coadă”, ceea ce este de asemenea adevărat.

În cele mai multe cazuri, contextul elimină ambiguitatea. Însă nu întotdeauna. Un motiv pentru care este nevoie să ştim ce s-a intenționat să se spună este că un enunț care începe cu „toți”, precum „Toți fotbaliştii sunt în formă, poate fi respins cu un singur contraexemplu; pe când enunțuri ca „Unii fotbalişti sunt în formă”, „Majoritatea fotbaliştilor sunt în formă” şi „Fotbaliştii sunt în general în formă”, nu pot fi uşor respinse.

Uneori cuvintele „unii” sau „toți” sunt omise cu scopul de a face ca declarațiile să pară mai tari decât sunt în realitate. De exemplu, cineva ar putea spune:

> Femeile sunt mai slabe din punct de vedere fizic decât bărbații.
> Tu eşti femeie.
> Deci trebuie să fii mai slabă decât mine, pentru că eu sunt bărbat.

Acesta este un tip de **sofistică**. Prima **premisă** poate fi interpretată plauzibil ca „Majoritatea femeilor sunt fizic mai slabe decât bărbații”; sigur nu poate însemna „*Toate* femeile sunt fizic mai slabe decât *toți* bărbații”, ceea ce este evident fals. Totuşi, acesta este cu siguranță sensul în care a fost folosită mai sus. Doar dacă este luată în acest sens decurge **concluzia** din premise: altfel este ***non sequitur***.

Consecvent

A doua parte a unei propoziții de tipul „Dacă..., atunci…”. În exemplul „Dacă petreci prea mult timp în fața calculatorului, îți vor obosi ochii”, consecventul este „îți vor obosi ochii”.

Consistență

Două opinii sunt consistente dacă pot fi ambele adevărate, şi inconsistente dacă numai una dintre ele poate fi adevărată. De exemplu, opinia mea că persoanele care sunt prinse şofând după ce au consumat alcool ar trebui pedepsite sever şi opinia mea că după consumul de alcool oamenii tind să devină foarte încrezători în legătură cu propria competență la volan sunt consistente, de vreme ce pot crede în ambele, fără să sugerez existența vreunei **contradicții**. Opiniile mele că lupta cu taurii este un sport crud şi că Londra se află în Anglia sunt de asemenea consistente, în ciuda faptului că nu există nici o legătură între ele. Totuşi, dacă aş crede că distrugerea ovulelor umane fecundate este imorală şi că folosirea dispozitivului intrauterin (sterilet) este acceptabilă din punct de vedere moral, aş avea, probabil fără să ştiu, opinii inconsistente. Aceasta pentru că dispozitivul intrauterin funcționează deseori distrugând ovulele fecundate, mai degrabă decât prevenind doar ca ovulele să fie fecundate. Deci, aş crede şi că distrugerea ovulelor fecundate este imorală, şi că folosirea unui dispozitiv care determină uneori distrugerea ovulelor fecundate este acceptabilă din punct de vedere moral. Sau, pentru a reliefa mai puternic contradicția, aş crede atât că distrugerea ovulelor umane fecundate este imorală, cât şi că nu este întotdeauna imorală.

Aplicarea consistentă a principiilor înseamnă a nu face excepții fără a avea bune temeiuri. Dacă, de exemplu, un stat intervine în războiul civil din alt stat, să presupunem pe temeiuri umanitare, consistența cere ca o acțiune similară să fie întreprinsă în orice altă situație cu asemănări relevante. Lipsa consistenței ar putea sugera că în prima țară existau interese particulare pentru un anumit rezultat al

războiului civil în chestiune şi că principiul oferit nu era motivul real al implicării.

Contradicție

Două enunțuri care nu pot fi împreună adevărate pentru că unul îl neagă pe celălalt. De exemplu, mă contrazic dacă spun că am fost, şi că nu am fost la New York. Afirm şi neg că am fost acolo. Orice enunț poate fi contrazis dacă i se adaugă ca prefix cuvintele „nu este cazul ca”.

Corelație = confundarea cauzei

Eroarea de a considera o corelație drept dovadă convingătoare a unei conexiuni cauzale directe. Două tipuri de evenieente pot fi corelate (adică de câte ori apare unul, apare de obicei şi celălalt) fără să existe o conexiune cauzală directă între ele. Doar din faptul că două lucruri sunt de obicei alăturate nu decurge că unul din ele este cauza celuilalt. Cu toate acestea, mulți oameni tratează acest lucru ca şi cum orice corelație oferă o dovadă a unei legături cauzale directe. Dar o asemenea corelație poate rezulta dintr-o cauză comună celor două evenimente, din pură coincidență sau poate oferi, la fel de bine, o dovadă pentru o ipoteză alternativă, precum oferă pentru aceea care se presupune că decurge din ea. Asta nu înseamnă că pentru stabilirea cauzelor corelațiile sunt irelevante: dimpotrivă, ele sunt baza majorității judecăților despre cauze. Totuşi, este important să recunoaştem erorile comune pe care le fac oamenii atunci când raționează în legătură cu cauzele.

Corelațiile pot fi mai degrabă rezultatul coincidenței decât al legăturilor cauzale; acest lucru se întâmplă în special atunci când există relativ puține exemple de corelații pe care să se poată baza o concluzie.

Descoperirea unei corelații între presupusa cauză şi efectul ei ar trebui să fie doar prima etapă în încercarea de a înțelege cauzele diferitelor fenomene; de fiecare dată este nevoie de o explicație plauzibilă despre felul *cum* este determinat efectul respectiv de către

cauză. Este de admirat scepticismul sănătos referitor la legăturile cauzale presupuse pe baza unei corelații observate, deşi el poate fi dus prea departe.

Cuvinte persuasive

Cuvinte ca „(în mod) sigur”, „evident” şi „clar”, al căror rol principal este să-l convingă pe cititor sau ascultător de adevărul a ceea ce este asertat. Sunt folosite pentru efecte retorice.

În multe cazuri, folosirea unor asemenea cuvinte este justificată, pentru că ar fi plictisitor să înşirăm dovezile copleşitoare în sprijinul unei anumite aserțiuni precedate, spre exemplu, de „evident”. Viața este prea scurtă pentru a ne pierde timpul apărându-ne toate aserțiunile, mai ales atunci când există bune şanse ca persoana căreia ne adresăm să împărtăşească multe din opiniile noastre pe acea temă. Totuşi, se întâmplă câteodată să fie nevoie de mai mult decât de înflorirea retorică a folosirii unor cuvinte persuasive. În unele cazuri, cuvintele persuasive sunt folosite pentru a introduce concluzii neîntemeiate. Cititorii sau ascultătorii neatenți s-ar putea trezi dând din cap în semn de acord când întâlnesc aceste cuvinte familiare, fără să se oprească pentru a vedea dacă ceea ce este asertat este sau nu *în mod evident* adevărat. Dacă cineva spune „Este evident că trebuie să credem orice mărturie a poliției”, cuvântul „evident” stă în locul unui argument pentru această concluzie şi în acelaşi timp ne invită să fim de acord cu vorbitorul. Dar care este **premisa** implicată de acest cuvânt? Probabil este ceva de genul „Poliția nu ar falsifica vreodată dovezi şi n-ar minți sub jurământ”. Totuşi, această premisă sugerată este falsă: din păcate, există cazuri în care ofițeri de poliție au falsificat dovezi şi au mințit sub jurământ. Folosirea cuvântului persuasiv în locul premisei îl face pe ascultător să scape mai uşor din vedere ceea ce este de fapt în joc. Acest tip de folosire a cuvintelor persuasive nu este întotdeauna conştient, mai ales în conversație. Cei ce folosesc asemenea cuvinte nu încearcă întotdeauna să convingă pe cineva de ceva despre care ei ştiu că nu este adevărat; deseori folosesc doar un mod prescurtat de a-şi exprima propriile opinii.

Deducție

Raționare validă de la premise la concluzii. Argumentele deductive conservă adevărul, adică, dacă plecăm de la premise adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată. spre deosebire de inducție, deducția de la premise adevărate garantează concluzii adevărate. De exemplu, următorul argument este deductiv:

Dacă cineva conduce după ce a băut,
merită să fie amendat.
Tu conduci după ce ai băut.
Deci meriți să fii amendat.

Dacă premisele sunt adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată. Concluzia înfățișează ceea ce este implicit în premise. Să luăm alt exemplu de deducție:

Toți zeii sunt nemuritori.
Zeus este un zeu.
Prin urmare Zeus este nemuritor.

Definiție persuasivă

Formă retorică prin care un cuvânt este definit într-un anume mod emoțional sau printr-o eroare de tipul ***petitio principii***. În mod caracteristic, definiția va fi atunci folosită pentru a ajunge la concluzia dorită în problema în discuție.

De exemplu, cineva care defineşte „democrația” ca „lege a mulțimii” este vinovat de folosirea unei definiții persuasive, căci conotațiile cuvântului „mulțime” sunt negative şi sunt, fără îndoială gândite să stârnească opoziție față de democrație; în cele mai multe discuții despre democrație, acest gen de definiție ar fi o eroare *petitio principii* în legătură cu valoarea democrației.

Definiții de dicționar

Explicații pentru felul în care cuvintele sunt şi au fost folosite. Unii oameni consideră dicționarul ca fiind judecătorul final în problema

sensului cuvintelor. De exemplu, asemenea persoane vor presupune că la întrebarea „Ce este arta?” se poate răspunde consultând cel mai bun dicționar pe care-l avem la dispoziție. Dar este prea optimist să credem acest lucru: când cineva pune o întrebare de genul „Ce este arta?”, nu cere o informație de acest gen. Ştim cu aproximație în ce sens folosesc oamenii cuvântul „artă”, dar asta nu rezolvă problema a ceea ce este arta de fapt, sau dacă anumite moduri în care este folosit cuvântul pot fi justificate sau nu. Un răspuns satisfăcător la întrebare depăşeşte cu mult descrierea practicii lingvistice şi ne va spune, poate, dacă este întemeiat să folosim cuvântul pentru, spre exemplu, o oaie moartă suspendată într-un bazin de aldehidă formică.

Simpla înregistrare a folosirii anumitor cuvinte este neutră pentru problema dacă există o justificare independentă pentru folosirea cuvintelor de acest fel. Mai mult, definițiile de dicționar sunt de obicei destul de scurte deseori oarecum vagi; uneori oferă doar sinonime sau sinonime aproximative ale cuvântului în chestiune.

Asta nu înseamnă că dicționarul nu poate fi judecătorul final în *unele* probleme; dacă vrem să ştim cum sunt întrebuințate cuvintele şi cum sunt ortografiate convențional, aici trebuie să ne uităm. Totuşi, este o greşeală să aşteptăm ca dicționarul să ofere răspunsuri la întrebări teoretice precum „Ce este arta?” sau „Ce este dreptatea?”.

Definiții stipulative

Definiții care sunt mai curând rezultatul unor decizii conştiente şi explicite cu privire la felul în care va fi folosit un cuvânt sau o expresie, decât definiții bazate pe analiza felului în care sunt folosite cuvintele în mod obişnuit. A da o definiție stipulativă unui cuvânt sau unei expresii este echivalent cu a spune „Voi folosi acest cuvânt sau expresie în acest fel, chiar dacă el este uneori folosit într-un înțeles uşor diferit”. Pentru a evita confuzia, este deseori necesar să clarificăm ce înțelegem exact printr-un anumit cuvânt sau expresie. Asta e important în special dacă îl folosim într-un mod neuzual sau dacă are multe interpretări posibile. De obicei, asta înseamnă a da o definiție mai restrânsă sau cel puțin mai selectivă decât cea din

dicționar. Ar fi absurd să ne oprim să dăm definiții tuturor termenilor importați dintr-un argument. Pentru a putea comunica, trebuie să facem numeroase supoziții despre cunoaşterea lingvistică şi opiniile împărtăşite de toată lumea. Totuşi, în special în domeniul cercetării empirice, definițiile stipulative ale termenilor cheie pot preveni confuzii.

Dovadă anecdotică

Dovadă bazată pe unele relatări despre ceea ce ni s-a întâmplat nouă sau cunoscuților noştri. În multe situații, aceasta este o dovadă foarte slabă şi implică, în mod caracteristic, generalizarea pornind de la un caz particular.

Expresia „dovadă anecdotică" este des folosită pentru a sugera că dovada este *numai* anecdotică, deci într-un mod peiorativ. Totuşi, nu orice dovadă anecdotică este nesigură: dacă avem temeiuri să ne încredem în sursa acestei dovezi, atunci dovada anecdotică poate ajuta la susținerea sau la subminarea unei concluzii. Într-adevăr, multe tipuri de cercetări ştiințifice încep prin examinarea dovezilor anecdotice despre fenomenul ce urmează a fi investigat şi, pe această bază, dezvoltă o metodă de a testa dacă această dovadă este sau nu în sprijinul problemei în cauză. De exemplu, cercetarea unor posibile tratamente ale crampelor nocturne la pacienții în vârstă ar putea începe de la considerarea dovezii anecdotice că administrarea chininei în apa tonică reduce frecvența acestora. Examinarea în detaliu a pacienților ar putea dezvălui apoi că dovada anecdotică este nesigură şi că efectul chininei asupra incidenței crampelor este minim.

Oportunitatea utilizării dovezilor anecdotice depinde de context şi de tipul de dovadă anecdotică de care dispunem.

Echivocație

Tip de ambiguitate lexicală în care acelaşi cuvânt sau expresie este folosit de două sau mai multe ori într-un argument, dar de fiecare dată într-un sens diferit. Vorbitorul tratează întrebuințările diferite ale

cuvântului sau expresiei ca şi cum ar avea acelaşi sens. De exemplu, să luăm în considerare această variantă a unei deducții bine cunoscute:

Toți oamenii sunt muritori.
Pelé este om.
Totuşi Pelé este nemuritor.
Deci cel puțin un om este nemuritor.

Cum poate fi adevărat în primul exemplu şi că Pelé este un om (şi deci nemuritor) şi că Pelé este nemuritor? Asta pare să fie echivalent cu a spune că Pelé este muritor şi că Pelé nu este muritor: contradicție pură. Răspunsul este că termenii „muritor" şi „nemuritor" sunt folosiți într-un mod care creează confuzie, permițând unei persoane să fie şi una şi alta, fără să fie vorba de o contradicție.

Ecran de fum

Truc retoric prin care vorbitorul îşi ascunde ignoranța sau necinstea printr-un jargon lipsit de sens, printr-o falsă profunzime sau sofistică. La prima vedere, ascultătorul naiv poate fi păcălit de declarațiile care sună inteligent; la o inspecție mai atentă, se dovedeşte că nu s-a spus nimic important.

Empiric

Bazat pe experiență sau observație. Cercetarea ştiințifică este empirică: este bazată pe dovezi obținute prin observație, care sunt folosite pentru a susține sau a respinge o ipoteză. De exemplu, un cercetător care ar dori să descopere dacă un anumit somnifer îi ajută într-adevăr să doarmă pe cei care au insomnii ar face un test empiric. Acest lucru ar putea implica o comparație între felul în care doarme un grup mare de pacienți care au luat somniferul şi un grup asemănător, care nu l-au luat.

Entimemă

Argument cu o premisă suprimată cu alte cuvinte, este un argument cu o asumpție tacită, fără de care concluzia ar fi *non sequitur*.

Să luăm următorul exemplu:

Acest ziar publică minciuni în mod fățiş, deci ar trebui interzisă apariția sa.

Cel ce enunță această propoziție poate la fel de bine să înfățişeze un argument implicit, în loc să aserteze pur şi simplu opinie: există o premisă neenunțată, care, dacă este adăugată, transformă exemplul nostru într-o deducție. Structura argumentului ar fi:

Oricărui ziar care publică minciuni în mod fățiş
ar trebui să i se interzică apariția.
Acest ziar publică minciuni în mod fățiş.
Deci acestui ziar ar trebui să i se interzică apariția.

Evident, ar fi plictisitor şi nenecesar să înfățişăm întregul argument şi, în cele mai multe situații, premisa suprimată ar fi fost destul de uşor de înțeles. Totuşi, în multe cazuri în care asumpțiile nu sunt făcute explicite, scopul este ambiguitatea. Deseori, vorbitorii sunt oarecum neclari în privința premiselor implicite; în asemenea cazuri, folosirea lui „deci” sau „prin urmare” poate fi greşită.

Eroare formală

Orice formă nevalidă de argument, adică în care premisele pot fi adevărate fără ca şi concluzia să fie în mod necesar adevărată. spre deosebire de argumentele valide, erorile formale nu conservă adevărul: structura lor nu garantează o concluzie adevărată din premise adevărate. Chiar dacă se dovedeşte adevărată concluzia, ea tot nu a fost derivată printr-o metodă sigură. De exemplu:

Toate vrăjitoarele au pisici negre.
Vecina mea are o pisică neagră.
Deci vecina mea trebuie să fie o vrăjitoare.

Acesta este un raționament incorect, căci structura sa este nevalidă. Din faptul că vecina are o pisică neagră nu decurge că ea este

vrăjitoare, chiar dacă premisa este adevărată. Prima premisă nu ne spune că toate posesoarele de pisici negre sunt vrăjitoare; ci doar că toate vrăjitoarele au pisici negre, ceea ce nu este deloc acelaşi lucru. Pentru ca această concluzie să decurgă din premise, prima premisă ar trebui să enunțe că toate vrăjitoarele *şi numai* ele posedă pisici negre, altfel lasă deschisă posibilitatea ca vecina celui ce argumentează să nu fie vrăjitoare.. deşi atunci când este enunțat în acest fel este relativ uşor de stabilit ce este greşit în acest mod de argumentare, la prima vedere raționamentul poate fi totuşi ispititor. Termenul „eroare" este folosit, într-un sens mai slab, pentru orice raționament greşit.

Eroare genetică

Eroare neformală de forma „x provine din y, deci x trebuie să aibă acum nişte trăsături comune cu y", deşi de obicei raționamentul este mai degrabă sugerat decât enunțat explicit. Nu este un mod de argumentare sigur, deoarece în multe cazuri singura legătură dintre un lucru şi descendentul său este cea genetică; doar din faptul că un lucru s-a născut din altul nu rezultă că el are vreo trăsătură importantă comună cu originea sa.

Este uşor de văzut ce este greşit în acest tip de raționare dacă luăm nişte exemple extreme: puii provin din ouă, dar nu decurge de aici, în nici un caz, că puii adulți se vor sparge când cad şi nici că sunt ingredientul principal al bezelelor; cărțile sunt tipărite pe hârtia obținută din lemnul copacilor, dar nu rezultă că ele trebuie udate sau văruite anual.

O formă obişnuită a erorii genetice apare atunci când se examinează originile unui cuvânt cu scopul de a determina sensul său actual. Aici, şi în toate cazurile de erori genetice, poate fi adevărat că există o legătură importantă între origine şi descendenții ei, dar simpla relație genetică nu garantează acest lucru.

Eroare neformală

Orice tip de argument greşit sau nesigur, diferit de **eroarea formală**. Erorile neformale pot fi forme de argument perfect valide

din punct de vedere al structurii lor logice. Eroarea etimologică nu este o formă de argument nevalidă, ci mai degrabă este un mod de argumentare bazat pe premisa falsă că sensul unui cuvânt este întotdeauna fixat de sensul său originar sau de sensul originar al părților sale constitutive. Ori de câte ori am catalogat un tip de argument drept o eroare, am indicat dacă este o eroare formală sau neformală; totuşi, deoarece multe moduri de argumentare descrise în această carte au nume bine stabilite, acest lucru ar fi necesitat redenumiri substanțiale, care ar fi putut crea o mai mare confuzie decât menținerea termenului „eroare”.

Eroare democratică

Metodă de raționare nesigură ce tratează opiniile exprimate prin vot ale majorității ca pe o sursă de adevăr şi ca pe un ghid sigur de acțiune în orice problemă. Aceasta este o **eroare neformală**. Democrația politică este de dorit pentru că permite participarea politică la scară largă şi poate asigura un control prețios asupra posibililor tirani. Totuşi, există multe domenii ale vieții în care votul ar fi o modalitate foarte nesigură de a descoperi care este cel mai potrivit mod de acțiune. Oamenii care cedează erorii democratice simt nevoia să supună la vot o hotărâre ori de câte ori este posibil, presupunând în mod naiv că aceasta este cel mai bun mod de a descoperi adevărul în toate împrejurările sau că este cea mai bună strategie de a lua decizii raționale. Dar, în mod evident, dacă majoritatea votanților sunt în mare măsură ignoranți în problema pentru care votează, acest lucru este posibil să se reflecte în felul în care votează.

Deseori, cei ce vor să supună la vot decizii importante folosesc procedura democratică pentru a nu-şi asuma responsabilitatea pentru deciziile pe care le iau: cu alte cuvinte, încrederea lor în procedura democratică implică un fel de **gândire deziderativă,** de vreme ce le convine să nu fie puşi în situația de a-şi asuma responsabilitatea finală. Adevărul este că democrația este prețioasă numai în unele

împrejurări; în altele este complet nepotrivită. În general este nevoie de o majoritate *informată*, nu doar de o majoritate.

Eroarea etimologică

Trecerea nesigură şi deseori greşită de la sensul originar al unui cuvânt la sensul său actual.

Formă de **eroare genetică**, eroarea etimologică este o **eroare neformală**. Etimologia este studiul originii cuvintelor. Acest tip de trecere este uneori informativ, dar nu este deloc demn de încredere: datorită faptului că un cuvânt sau o expresie a avut, la origine, un anumit înțeles, **supoziția** este că va păstra întotdeauna acel înțeles, chiar dacă este doar o parte a unui cuvânt şi este folosit într-un context diferit, poate cu mii de ani mai târziu, deseori fără a cunoaşte sensul originar. Dar analiza etimologică este doar *uneori* valoroasă pentru înțelegerea sensului contemporan: nu rezultă că un cuvânt va continua să aibă întotdeauna un anumit sens pentru că acela a fost sensul pe care l-a avut la origine. Pentru cei care şi-au petrecut mulți ani perfecționându-şi cunoaşterea limbilor clasice eroarea etimologică este foarte tentantă şi îi cad pradă frecvent. Cu toate acestea, etimologia ar trebui folosită numai atunci când este într-adevăr edificatoare. Problema este că sensurile cuvintelor nu sunt fixate în întregime de originile lor, deşi cuvintele păstrează adesea urme ale sensurilor originare. Cel mai sigur indicator al sensului unui cuvânt este folosirea sa curentă, mai degrabă decât etimologia lui.

Eroarea etimologică este comisă uneori în discursurile politice, ca o formă de **retorică**. Cei ce scriu discursurile încep adesea prin a căuta originile unui cuvânt-cheie în discurs. Apoi dezvoltă această temă pentru a demonstra punctul de vedere cerut, susținând că dezvăluie sensuri interesante ce există latent în cuvântul respectiv.

Eroarea jucătorului de noroc

Eroarea de a crede că la jocurile de noroc şansele de câştig cresc pe măsură ce pierzi mai mult. Jucătorii sunt în mod special înclinați să creadă că dacă n-au câştigat de mult timp, şansele lor de câştig la

următoarea rundă sunt mult sporite. Pentru multe jocuri de noroc, cum este ruleta, asta este doar **gândire deziderativă**. Într-un simplu joc de aruncat cu banul, este la fel de probabil să cadă cap sau să cap pajură, presupunând că moneda este echilibrată. Deci, dacă arunc cu banul de o sută de ori, este de aşteptat să cadă cap de aproximativ cincizeci de ori. Asemănător, la ruletă este la fel de probabil să cadă un număr roşu sau un număr negru (deşi nu există chiar 50 la sută şanse pentru fiecare, deoarece la majoritatea ruletelor număr zero este verde). De aici, jucătorul necritic va conchide că dacă a căzut cap de mai multe ori la rând sau dacă a ieşit de mai multe ori la rând un număr roşu la ruletă, atunci, după o presupusă „lege a mediei", este foarte probabil ca următorul să fie pajură sau un număr negru.

Cu toate acestea, cum nici banul, nici ruleta nu au memorie, nu-şi pot aminti în nici un fel rezultatele rotațiilor anterioare şi nu-şi pot ajusta, în consecință, rezultatul jocului în acest moment. Prin urmare, ori de câte ori este aruncată o monedă echilibrată, există aceleaşi şanse de 50 la sută să cadă cap şi probabilitatea aceasta nu se schimbă niciodată, indiferent de câte ori la rând se întâmplă să cadă pajură; ori de câte ori o ruletă echilibrată este învârtită, există exact aceeaşi şansă ca bila să se oprească pe negru.

Jucătorii care-şi spun : „N-am câştigat nimic azi, nici ieri, deci şansele mele de a câştiga mâine trebuie să fi crescut mult" se înşală amarnic. Au căzut peste o versiune a acestei foarte răspândite **erori neformale**.

Eroarea proastei companii

A ataca punctul de vedere al unei persoane doar pe temeiul că acesta a mai fost susținut de o persoană care este în mod evident rea sau stupidă. Aceasta este o **eroare neformală**. Se sugerează că dacă o persoană care este în mod evident rea sau stupidă a susținut acest punct de vedere, trebuie să fii tu însuți rău sau stupid pentru a-l susține. Se vede clar că aceasta nu este o formă sigură de argumentare dacă luăm în considerare exemple particulare.

De exemplu, un savant care, după ce a condus multe experimente ajunge la concluzia că există o formă limitată de telepatie, nu trebuie să renunțe la aceste descoperiri pentru simplu fapt că mulți oameni cred în telepatie doar din cauza **gândirii deziderative**. Savantul are dovezi pentru opiniile sale; ceilalți oameni nu au decât dorința ca aceste lucruri să se petreacă. Dar faptul că ei sunt o companie intelectuală proastă nu subminează în nici un fel concluzia savantului.

De obicei, oamenii care folosesc eroarea proastei companii o întrebuințează ca pe o formă de retorică, astfel încât să vă convingă că punctul dumneavoastră de vedere nu poate fi susținut. Este tentant să cedezi în fața acestei retorici, în special fiindcă este tipic pentru persoanele rele sau stupide să aibă numeroase opinii false, de asemenea, poate fi foarte deconcertant să constați că eşti de acord cu oameni pe care-i disprețuiești total. Totuşi asta nu este suficient pentru a demonstra că, dacă Hitler a avut o anumită opinie, decurge de aici că ea trebuie să fie falsă: avem nevoie de temeiuri suplimentare pentru a susține că pretenția este falsă. Până la urmă, Hitler credea că 2+3=5 şi că Berlinul se află în Germania. Această formă de argumentare ignoră faptul că persoanele rele şi stupide au nu numai numeroase opinii false, dar şi multe altele adevărate.

Eroarea proastei companii este deseori o formă de entimemă, adică un argument care are ca premisă importantă o asumpție neenunțată. În exemplul de mai sus, asumpția neenunțată este: „Tot ceea ce susține Hitler trebuie să fie nedrept pentru simplul fapt că este susținut de el”. chiar dacă Hitler a susținut multe acțiuni reprobabile şi a fost responsabil pentru unele dintre cele mai grave crime împotriva umanității, nu rezultă că *tot* ceea ce a susținut sau a crezut el a fost nedrept sau fals.

Eroarea proastei companii poate fi privită în contrast cu ceea ce s-ar putea numi eroarea bunei companii: eroarea de a crede orice lucru susținut de o persoană pe care o aprobăm. În ambele cazuri, trebuie examinate dovezile şi argumentele, ținând cont de faptul că, chiar dacă temeiurile oferite sunt slabe, concluziile se pot dovedi totuşi adevărate.

Eroarea temeiurilor nesatisfăcătoare

Eroarea de a presupune că dacă temeiurile oferite pentru o concluzie sunt false, atunci concluzia trebuie să fie şi ea falsă. Aceasta este o **eroare formală**. Doar din faptul că temeiurile pentru care cineva crede un anumit lucru sunt temeiuri proaste, nu rezultă că ceea ce crede acea persoană este neadevărat. Se pot deriva concluzii adevărate din **premise** false; este de asemenea posibil să le derivăm din premise adevărate, dar prin intermediul unui raționament incorect. Chiar şi aşa, poate fi tentant să credem că argumentele incorecte sau premisele false nu produc *niciodată* adevăr. De fapt, ele produc câteodată adevăr; doar că nu-l produc *în mod sigur*. De exemplu, să considerăm următorul argument:

Toți peştii depun ouă.
Ornitorincul este un peşte.
Deci ornitorincul face ouă.

Acesta este un argument valid cu două premise false şi o concluzie adevărată. prima premisă este falsă pentru că unii peşti dau naştere unor pui vii; a doua premisă pentru că ornitorincul nu este cu siguranță un peşte; concluzia, totuşi, este adevărată pentru că ornitorincii *fac* ouă. Deci în unele cazuri poate decurge o concluzie adevărată, în ciuda faptului că premisele sunt false, ceea ce înseamnă că nu se poate dovedi că o concluzie este falsă doar demonstrând că ea a fost derivată din premise false. Ceea ce se poate arăta prin această metodă este că o persoană care susține o opinie pe baza unor premise false sau a unei forme de raționament nevalide nu şi-a întemeiat în mod adecvat opinia. În această privință, situația este asemănătoare cu aceea în care cineva are o opinie adevărată numai pe baza unei **dovezi anecdotice**, dovadă ce ar putea totuşi să fie coroborată de cercetarea ştiințifică.

O cercetare ştiințifică prost dirijată, care urmăreşte să aprecieze cauzele comportamentului criminal, s-ar putea să ajungă la nişte concluzii adevărate, în ciuda faptului că s-a bazat pe eşantioane nereprezentative şi pe teste statistice necorespunzătoare. Cineva care

nu ştie aproape nimic despre computere ar putea identifica în mod corect că unitatea de disc este defectă, chiar dacă modul în care a ajuns la această concluzie a conținut tot felul de erori de raționament. Raționamentul greşit nu garantează în nici un caz concluzii false. Deci, pentru a respinge o concluzie nu este suficient doar să arătăm că ea a fost derivată prin mijloace nesigure; trebuie să producem un argument suplimentar care să demonstreze că ea este falsă.

Eroarea Van Gogh

Formă de argument nesigură ce îşi trage numele de la următorul exemplu:

> Van Gogh a fost sărac şi neînțeles în timpul vieții, şi totuşi acum este recunoscut ca un mare artist; eu sunt sărac şi neînțeles, deci şi eu voi fi până la urmă recunoscut ca un mare artist.

Deşi evident nevalid, acest tip de raționament poate fi atrăgător în special pentru artiştii care se luptă cu greutățile şi este o formă mult prea răspândită de **gândire deziderativă**. De obicei argumentul nu este enunțat explicit; este mai degrabă implicit în felul în care trăiesc oamenii.

Este uşor de demonstra absurditatea erorii Van Gogh cu ajutorul unei parodii: „Beethoven avea o inimă şi o coloană vertebrală şi era un mare compozitor. Eu am inimă şi coloană vertebrală, deci se va dovedi probabil că sunt un mare compozitor.” În această formă, este clar că eroarea Van Gogh se bazează în mod caracteristic pe o analogie slabă: doar din faptul că, în unele aspecte neimportante, semăn cu o personalitate nu decurge că îi semăn şi în altele.

Experiment mental

Situație imaginară, adesea forțată, a cărei intenție este de a clarifica o problemă anume. Experimentul mintal cu „maşina experimentală de produs plăceri” al filosofului Robert Nozick este evident forțat; este foarte puțin probabil că o asemenea maşină va exista în timpul vieții noastre. Dar nu asta contează. Ideea este de a identifica

atitudinea noastră fundamentală faţă de plăcere şi de a ne clarifica intuiţiile în această problemă. Prin urmare, a-l respinge doar pentru că este forţat înseamnă a nu ne da seama care îi este scopul. Problema reală nu este dacă ne-am conecta de bună voie la o maşină experimentală, ci dacă într-adevăr acordăm plăcerii o valoare supremă în viaţa noastră. Experimentul mintal ne oferă o cale de a ne testa intuiţiile în această problemă.

Explicaţii alternative

Explicaţii ignorate ale fenomenului în discuţie. În multe situaţii este tentant să crezi că, datorită faptului că o explicaţie este consistentă cu faptele cunoscute, trebuie prin urmare să fie şi explicaţia corectă. Este tentant în special atunci când respectiva explicaţie este aceea pe care am fi dorit-o cel mai mult să fie adevărată. totuşi, aceasta înseamnă **gândire deziderativă** şi ignorarea posibilităţii unor explicaţii alternative plauzibile pentru exact aceleaşi observaţii. **Eroarea formală** a **afirmării consecventului** este tipică pentru ignorarea posibilităţii unor explicaţii alternative plauzibile pentru exact aceleaşi observaţii.

Când, din existenţa unei corelaţii tragem o concluzie despre o legătură cauzală, suntem în mod special înclinaţi să neglijăm posibilitatea unor explicaţii alternative.

Falsă dihotomie

Prezentarea greşită a alternativelor existente. O dihotomie este o diviziune în două variante; de exemplu, toţi peştii fie au solzi, fie nu au solzi. O falsă dihotomie apare când cineva introduce o dihotomie într-un asemenea mod, încât pare că nu există decât două concluzii posibile, când de fapt mai sunt alte variante nemenţionate.

Falsele dihotomii pot fi introduse accidental sau deliberat (poate şi asta este o falsă dihotomie). Când falsa dihotomie este accidentală, rezultă dintr-o apreciere incorectă a poziţiilor existente; când este deliberată, este o formă de **sofistică**.

Falsă profunzime

Rostirea unor enunțuri care par profunde, dar nu sunt. Una din cele mai simple modalități de a produce enunțuri aşa-zis profunde este a vorbi sau a scrie în paradoxuri aparente: „Cunoaşterea este un alt fel de ignoranță.” Dacă meditația asupra unora din astfel de enunțuri poate dezvălui interpretări posibile interesante, iar într-un context potrivit ar putea fi într-adevăr profunde, odată ce am văzut cât de uşor sunt de produs, vom fi probabil mai greu de păcălit.

Altă modalitate de a realiza falsa profunzime este de a repeta enunțuri banale ca şi cum ar fi profunde, o tehnică favorizată de unii psihologi populari: „La naştere toți suntem copii.”

A treia modalitate este de a pune şiruri de **întrebări retorice** şi de a le lăsa în aer, fără a încerca a le da un răspuns: „Este viața un joc fără sens?” Profunzimea ar însemna să răspunzi la aceste întrebări, nu doar să le pui.

„fără situații ipotetice”

tehnică retorică folosită pentru a evita răspunsul la întrebări incomode despre ceea ce se poate întâmpla. O situație ipotetică este o situație care este posibil să se întâmple. Cele mai multe planuri de viitor implică a prevedea nişte situații ipotetice şi a decide cum le-am putea face față în realitate. Unele persoane care dețin funcții cu autoritate au inventat o modalitate de a evita angajamentul pentru un anumit curs al evenimentelor. Ori de câte ori sunt întrebați ce ar face într-o situație ipotetică, răspund că este nerelevant şi că nu trebuie să răspundă unor întrebări despre ceea ce *s-ar putea* întâmpla: ei trebuie să fac față lumii reale, nu uneia imaginare. Cu alte cuvinte, refuză să răspundă întrebării numai pe temeiul că este vorba de o situație ipotetică. Acesta este numai un truc retoric: „fără situații ipotetice”. Evident, unele întrebări despre situații ipotetice forțate nu merită un răspuns (însă chiar unele de acest gen merită: vezi **experimente mentale**).

Gândire deziderativă

A crede că ceva trebuie să fie adevărat pentru că ne-ar plăcea să fie aşa. Această formă de gândire este foarte comună şi tentantă, pentru că ne permite să evităm adevărurile insuportabile. În formele extreme, este o varietate de auto-amăgire; în formele mai blânde, un optimism mai întemeiat. Este surprinzător cât de departe merg oamenii şi câte **raționalizări** fac pentru a evita confruntarea cu dovezile care le-ar submina gândirea deziderativă. Gândirea deziderativă poate fi periculoasă deoarece ascunde adevărul în spatele unui văl.

Gândire în alb-negru

Încadrarea oricărui caz particular ca exemplu al uneia din două poziții extreme, când de fapt există o serie de puncte de vedere posibile., care pot fi susținute între extreme. Este un tip de **falsă dihotomie**. Gândirea în alb-negru apare atunci când încercăm să încadrăm lumea în categorii foarte simple, preconcepute. Ceea ce nu înseamnă că gândirea în alb-negru este întotdeauna nepotrivită: în unele cazuri există realmente doar două poziții care pot fi adoptate. Totuşi, în cazurile în care există situații intermediare, gândirea în alb-negru este întotdeauna o simplificare excesivă. Câteodată este mai mult de atât: ea poate fi folosită ca o formă de retorică, precum în clişeul: „dacă nu eşti cu noi, eşti împotriva noastră”, care stabileşte o falsă dihotomie de tipul alb/negru, ignorând posibilitatea neutralității sau a gradelor de angajare, cu scopul de a convinge auditoriul să se hotărască să susțină cauza respectivă.

Generalizare pripită

Enunț bazat pe dovezi insuficiente (vezi **dovada anecdotică** şi **provincialism**).

Heringi roşii

Formă de irelevanță care deschide o pistă falsă pentru persoanele naive. Introducerea deliberată a unor subiecte nerelevante într-o discuție este un truc frecvent folosit. Este un mod special eficient pentru că s-ar putea să nu fie evident, pentru un timp, că pista este falsă, deoarece este caracteristic pentru această formă de irelevanță să prezinte un interes intrinsec şi să pară de la început pertinentă pentru problema în discuție. Este dăunătoare într-o dezbatere, în special atunci când timpul pentru discutarea problemei este limitat.

Inducție

Metoda de raționare care trece de la un număr de observații empirice la o generalizare. Inducția este de obicei pusă în opoziție cu deducția. Inducția ne poate oferi bune temeiuri pentru a ne încrede în concluzia pe care se bazează ea. Cantitatea dovezilor necesare pentru a sprijini o generalizare variază totuşi de la caz la caz.

Interes personal

Urmărirea cu interes a rezultatului unei discuții pentru a realiza dacă se ajunge la o anumită concluzie. Oamenii care au interese personale pentru anumite rezultate denaturează deseori dovezile sau mint prin omisiune pentru a-şi atinge scopul dorit.

Totuşi, cum simpla evidențiere a faptului că cineva are un interes personal pentru un anumit rezultat este un ***argument ad hominem*** de tipul **argument relativ la persoană**, asta nu demonstrează că acea persoană este mai puțin imparțială. Argumentele persoanei trebuie examinate şi trebuie evaluate dovezile oferite. Totuşi, descoperirea unor interese personale ar trebui să ne facă atenți la posibilitatea de a fi înclinați în sensul în care sunt oferite temeiuri, dovezi şi la motivele puternice pentru asemenea preferințe.

Ipocrizie

A susține ceva, dar a face altceva. Ipocrizia este acuzația îndreptată spre aceia car nu practică ceea ce propovăduiesc. Ceea ce este de condamnat în legătură cu ipocrizia este, în parte, faptul că dezvăluie opiniile inconsistente ale ipocritului. Punctele de vedere exprimate de ipocriți sunt în contradicție cu convingerile implicite demonstrate de propriul lor comportament. O persoană care crede într-adevăr ceea ce propovăduieşte nu se comportă contrar convingerilor sale. Dar ipocriții sunt insuportabili în special pentru faptul că, spre deosebire de oameni care susțin păreri inconsistente fără să ştie, o caracteristică a lor este să le spună altora cum trebuie să se poarte, în timp ce ei se sustrag de la principiile generale pe care le comportă.

Totuşi, ipocrizia nu dovedeşte în nici un caz faptul că predica ipocritului este falsă. Acuzația de ipocrizie este o formă de **argument ad hominem** şi poate fi irelevantă atunci când ceea ce ne interesează este adevărul sau importanța unui principiu, mai degrabă decât caracterul ipocritului.

Irelevanță

Deturnarea discuției de la problemă prin introducerea unor subiecte care nu au legătură directă cu ea. Când este folosită drept truc, poate lua forma **răspunsului politicianului**: o tehnică de evitare a răspunsurilor sincere la întrebările directe; sau poate fi datorată introducerii de **heringi roşii**, sau poate a **argumentului relativ la persoană**, sau introducerii **dovezii anecdotice** într-un context nepotrivit. Cel mai adesea este datorată unei lipse de concentrare mentală: rezultatul incapacității de a aprecia exact ceea ce este în discuție.

„înghițirea găluştii”

Acceptarea consecințelor aparent de nesuportat care rezultă din principii pe care nu dorim să le abandonăm. Această strategie poate fi foarte deconcentrată când este dată ca răspuns la ceea ce noi

crezuserăm că a fost **respingerea** punctului de vedere al unui oponent. Este surprinzătoare, în general, şi apare atunci când credem că am demonstrat că un anumit principiu trebuie să fie de nesusținut din cauza consecințelor absurde sau neatractive care pot fi derivate din el (vezi **strategia consecințelor absurde** şi **reductio ad absurdum**). Dacă cineva admite că acele consecințe sugerate rezultă într-adevăr şi este totuşi dispus să le accepte, argumentarea poate fi foarte greu de continuat, căci în acest moment devine clar că există slabe speranțe de a cădea de acord, având în vedere că **supozițiile** noastre fundamentale sunt despărțite de aşa o prăpastie.

Întrebări complexe

Întrebări formate din mai multe părți care au aparența unor întrebări simple. Folosirea întrebărilor complexe este uneori cunoscută drept eroarea întrebărilor multiple (eroare neformală). Întrebările complexe implică deseori eroarea petitio principii, deoarece în mod caracteristic ele asumă un punct de vedere care este chiar problema în discuție. Este extrem de dificil a le răspunde în mod direct fără să pară că se acceptă asumpțiile celui care pune întrebarea. Asemenea întrebări sunt des folosite în mod deliberat pentru a-i păcăli pe naivi să facă unele confesiuni sau aparente confesiuni.

Întrebări retorice

Întrebări puse doar pentru efectul lor, nu pentru a primi un răspuns. Uneori, cel ce pune întrebarea asumă că există un singur răspuns posibil pentru ea, caz în care întrebarea retorică funcționează exact în acelaşi fel precum cuvintele persuasive. În această formă, întrebările retorice sunt doar substitute pentru enunțuri directe. „Cine s-ar putea îndoi că…?” şi „Ar vrea cineva să trăiască într-o lume în care…?” sunt în cele mai multe cazuri echivalente cu „Nimeni nu s-ar putea îndoi că…?” şi „Nimeni n-ar vrea să trăiască într-o lume în care…”. Folosirea acestui tip de întrebări este în mare măsură o chestiune de stil personal de a vorbi şi a scrie.

Totuşi, există altă formă a întrebărilor retorice care este folosită uneori pentru a evita prezentarea unui punct de vedere clar asupra problemei în discuție. De exemplu, un scriitor care cercetează tema liberului arbitru ar putea încheia un paragraf cu „Suntem într-adevăr liberi să alegem?”. Asemenea înflorire retorică este perfect acceptabilă dacă scriitorul este gata să răspundă întrebării. Dar dacă este lăsată fără răspuns, asta e doar o formă de trândăvie intelectuală.

Este la fel de uşor şi, cu siguranță, nefolositor să ridici un mare număr de întrebări aparent profunde pe aproape orice temă; dificilă şi importantă este însă găsirea răspunsurilor.

Jargon

Terminologie de specialitate asociată unei anumite profesii sau arii de interes. Termenul „jargon” este aproape întotdeauna folosit în sens peiorativ pentru a sugera că limbajul este în mod nenecesar obscur; „termen tehnic” este denumirea pentru cuvintele de specialitate necesare pentru a comunica eficient despre anumite arii de specializare, dar care nu coboară la nivelul jargonului. Aceleaşi cuvinte pot constitui „jargon” într-un context şi „termeni tehnici” în altul.

Limbaj emoțional

Limbaj care stârneşte emoție, de obicei exprimând acordul sau dezacordul vorbitorului sau scriitorului cu o persoană, un grup de persoane sau o activitate. Emoțiile stârnite, de obicei, de un asemenea limbaj sunt ura sau aprobarea puternică, mai des prima decât ultima.

Totuşi, acolo unde există posibilitatea unei discuții raționale sau a unei negocieri între oameni cu puncte de vedere contradictorii, este bine să fie evitat, pe cât posibil deoarece deseori implică eroarea petitio principii şi de obicei doar le consolidează viziunile opuse. Adesea sunt încorporate asumpții, care ar fi considerate false dacă ar fi enunțate explicit, dar care pot avea forță persuasivă atunci când sunt neenunțate.

Folosirea limbajului emoțional nu trebuie confundată cu emotivismul, care este o teorie filosofică despre natura judecăților morale.

Linie de demarcație

A face distincție între două categorii care diferă doar în grad. Când există un continuum, ca acela între bogăție şi sărăcie, pentru unele scopuri, cum ar fi cel de a hotărî cine ar trebui scutit de taxe, este necesar să fie trasată o linie de demarcație între ceea ce înseamnă a fi bogat şi ceea ce înseamnă a fi sărac. Linia de demarcație poate fi într-o anumită măsură arbitrară, dar asta nu înseamnă că n-ar trebui de fapt trasată deloc sau că nu are nici o forță; în cele mai multe împrejurări, acest punct de vedere este greşit.

Minciună

Scrierea sau rostirea a ceva despre care ştim sau credem că nu este adevărat. Minciuna este aproape universal condamnată, dar este foarte răspândită.

Unii oameni cred că minciuna este absolut imorală şi nu poate fi niciodată justificată, indiferent de consecințele benefice care ar putea urma. În general, ei derivă această concepție din convingerile religioase. Alți oameni cred că minciuna este imorală pentru că are adesea consecințe dăunătoare. Chiar dacă nu are efecte dăunătoare într-o situație anume, este totuşi imorală pentru că, dacă este descoperită, minciuna subminează practica generală a spunerii adevărului, pe care se bazează comunicarea şi relațiile umane. Dacă din vanitate aş minți în legătură cu vârsta mea reală şi dacă minciuna mea ar fi descoperită, deşi în mod direct n-am făcut nici un rău, aş submina la modul general încrederea dumneavoastră, astfel încât ar fi mult mai puțin probabil să credeți ceva din ceea ce voi spune în viitor. Astfel, orice minciună, când este descoperită, are un efect dăunător indirect. Totuşi, foarte rar, aceste efecte dăunătoare ar putea fi depăşite de beneficiile aduse de o minciună. Dacă cineva este foarte bolnav, a-l minți în legătură cu speranța sa de viață, i-ar putea

da o şansă în plus de a trăi mai mult, în timp ce a-i spune adevărul i-ar putea provoca o depresia care i-ar accelera declinul fizic. În asemenea cazuri, minciuna ar putea însemna a alege răul cel mai mic, deşi nu ar fi deloc de invidiat cel ce ar trebui să decidă dacă să mintă sau nu.

Minciună prin omisiune

Reținerea selectivă de informații, cu intenția de a înşela. Unii oameni se conving pe ei înşişi că a nu spune ceva incriminatoriu este mai puțin culpabil decât minciuna propriu-zisă. În consecință, ei merg până în pânzele albe în a evita să spună ceva ce nu este adevărat, în timp ce sunt destul de mulțumiți să mintă prin omisiune şi deci să-i inducă pe alții în eroare. Aceasta înseamnă gândire deziderativă. Ceea ce este rău în a minți pur şi simplu nu este doar faptul că, în mod caracteristic, asta îi face pe oameni să creadă lucruri care nu sunt adevărate, dar şi că implică amăgirea deliberată şi poate duce la consecințe nefaste. Totuşi, a minți prin omisiune implică de asemenea amăgirea deliberată şi poate avea consecințe la fel de neplăcute ca şi minciuna propriu-zisă. Este deci greu de justificat distincția morală dintre cele două tipuri de amăgire. Principala diferență pare să fie aceea că minciuna propriu-zisă este de obicei mai uşor de dovedit decât cazurile de minciună prin omisiune.

Este o mare diferență între a minți prin omisiune şi a uita pur şi simplu. Prima implică o încercare conştientă de a induce în eroare, ultima poate dezvălui o dorință inconştientă de a induce în eroare, dar această dorință şi expresia sa nu sunt de genul celor pentru care oamenii sunt de obicei făcuți responsabili.

„n-am pățit nimic rău din asta”

Formă de generalizare pripită comună şi în mod special agasantă, prin care cineva susține o practică deloc atractivă pe temeiul că el i-a supraviețuit acesteia. Argumentul implicit este următorul:

Spuneți că asemenea practici nu ar trebui permise pentru că sunt dăunătoare.
Eu am trecut prin asta şi n-am pățit nimic rău.
Prin urmare, nu aveți temeiuri suficiente pentru a le condamna.

Acest mod de argumentare poate implica gândirea deziderativă: deseori, pretenția că „n-am pățit nimic rău din asta" este pur şi simplu falsă. Oamenii care spun frecvent „n-am pățit nimic rău din asta", vociferează prea mult insistența repetată că n-am pățit nimic este edificatoare din punct de vedere psihologic prin faptul că sugerează opusul: anume că au pățit ceva, altfel nu ar insista cu disperare că nu li s-a întâmplat nimic. În unele situații, persoana în cauză simte că, de vreme ce ea a trebuit să treacă printr-o suferință, şi alții trebuie să o îndure. Astfel, de exemplu, cineva care a suportat serviciul militar obligatoriu timp de doi ani, ar putea foarte bine folosi argumentul „n-am pățit nimic rău din asta" pentru a-i convinge pe alții de valoarea serviciului militar în general, când de fapt ceea ce crede într-adevăr este „Eu a trebuit să trec prin asta, deci nu văd de ce n-ar trebui să treceți şi voi".

Negarea antecedentului

Eroare formală de tipul:

Dacă p, atunci q.
Nu p.
Prin urmare nu q.

Ca şi eroarea afirmării consecventului, „dacă" este luat aici cu sensul „dacă şi numai dacă". Următorul exemplu este de negare a antecedentului:

Dacă prețul acțiunilor creşte, te vei îmbogăți.
Prețul acțiunilor nu a crescut.
Deci nu te vei îmbogăți.

În acest exemplu, este posibil să te îmbogățeşti în ciuda faptului că prețul acțiunilor nu a crescut. Creşterea prețului acțiunilor nu este singurul mod în care se îmbogățesc oamenii.

Să luăm alt exemplu:

Dacă îngraşi solul cu bălegar de cal, îți va
creşte producția de legume.
Nu ai îngrăşat solul cu bălegar de cal.
Deci nu-ți va creşte producția de legume.

Din nou, îngrăşarea solului cu bălegar de cal nu este singurul mod de a creşte producția de legume: poți adăuga compost, plante de mare, bălegar de porc şi tot felul de îngrăşăminte anorganice. Deci concluzia nu decurge logic din premise: este non sequitur.

În unele cazuri, contextul şi conținutul argumentului arată clar că „dacă şi numai dacă”. Acestea nu sunt cazuri de negare a antecedentului. În următorul exemplu, „dacă” nu poate însemna decât „dacă şi numai dacă”:

Dacă ai un bilet la loto, ai şansa să câştigi.
Nu ai bilet la loto.
Deci nu ai şansa să câştigi.

Acesta este un argument valid, căci singura modalitate de a avea o şansă să câştigi la loto este să ai un bilet.

Negarea consecventului

Argument valid de următoarea formă:

Dacă *p*, atunci *q*.
Nu *p*.
Prin urmare nu *p*.

Această formă de argument este cunoscută sub numele latin *modus tollens*. Un exemplu de negare a consecventului este:

Dacă plouă, te vei uda.
Nu te-ai udat.
Deci nu plouă.

Non sequitur

Un enunț care nu decurge logic din **premisele** care îl preced. Expresia este numele latin pentru „nu decurge”, dar este uzuală în limba engleză şi nici nu există un echivalent englezesc evident. Concluziile *non sequitur* sunt cel mai clar sesizate când sunt absurde. De exemplu, din faptul că celor mai multe pisici le plac laptele şi că unele pisici au coadă, n-am putea deriva concluzia că David Hume a fost cel mai mare filosof britanic. Ar fi evident o concluzie *non sequitur* care se învecinează cu fantasticul, indiferent dacă enunțul este sau nu adevărat. Concluziile *non sequitur* sunt des anunțate de folosirea greşită a lui „deci” şi „prin urmare”, dar contextul unui enunț poate de asemenea sugera că este vorba de o concluzie derivată din cele spuse mai înainte, chiar dacă nici un cuvânt nu indică asta.

Orice **eroare formală** are o **concluzie** *non sequitur*, deşi multe din aceste concluzii *non sequitur* sunt mai puțin evidente decât cel de mai sus. Erorile formale sunt prin definiție forme de raționare nevalide, cu alte cuvinte, concluzia lor nu decurge din premise.

Unele enunțuri pot părea la prima vedere *non sequitur*, dar la o privire mai atentă se dovedesc a fi derivate din nişte **asumpții** neenunțate. Ar putea părea de exemplu că cineva care spune „Acest fel de mâncare conține carne, deci n-ar trebui să mănânci” s-ar face vinovat de faptul că trage o concluzie care nu decurge din premisa dată, căci concluzia „n-ar trebui să mănânci” nu decurge din faptul că el conține carne. Cu toate astea, vorbitorul poate să fi asumat în acest caz premisa neenunțată „eşti vegetarian”. În acest context subînțeles, concluzia nu este deloc *non sequitur*, ci este mai degrabă concluzia unei **entimeme**, un argument cu o premisă suprimată. Discuțiile obişnuite sunt presărate cu asemenea aparente *non sequitur*. La o exprimare mai atentă, multe din ele se vor dovedi concluzii trase pe baza unora asumpții împărtăşite. Totuşi, sunt obişnuite şi concluziile *non sequitur* autentice; unele din ele provin din neatenție, altele din **gândirea deziderativă**.

Om de paie

Caricatură a punctului de vedre al oponentului, introdusă pentru a-l înfrânge. Literalmente, un om de paie este un manechin de paie folosit pentru a trage la țintă. Introducere în argumentație a unui om de paie este opusul rolului de **avocat al diavolului**. Uneori este un truc deliberat; în acest caz, este o formă de **retorică** de proastă factură. Mai des, implică un grad de **gândire deziderativă**, provenit din aversiunea obişnuită de a atribui o mare inteligență sau subtilitate cuiva cu care eşti în dezacord puternic. Încrederea prea mare în propriul tău punct de vedere te poate face să tratezi viziunile discordante ca pe nişte ținte uşoare, când de fapt ele pot fi mai complexe şi pot rezista la simple atacuri.

De exemplu, într-o discuție despre calitățile şi lipsurile unei grădini zoologice, cineva ar putea argumenta că ele pot avea un rol important de conservare a speciilor pe cale de dispariție. Un oponent ar putea denatura acest lucru, tratându-l poate ca pe un echivalent al punctului de vedere că doar speciile pe cale de dispariție ar trebui aduse în grădinile zoologice. Un mod de a face acest lucru ar fi să se sugereze că susținerea grădinilor zoologice este absurdă, căci ar implica faptul că speciile care nu sunt pe cale de dispariție ar trebui eliberate. Evident, susținătorul grădinilor zoologice oferea doar o modalitate posibilă de apărare a lor şi nu sugera că este singurul mod de a le susține. Aşadar, prezentând într-o lumină falsă poziția apărătorului, cel ce argumentează astfel o consideră o țintă uşor de doborât.

Este celebru atacul doctorului Johnson la adresa filosofiei idealiste a episcopului Berkeley (care pretindea că nu putem avea certitudinea că lucrurile continuă să existe atunci când nu sunt percepute decât dacă acceptăm ipoteza că Dumnezeu continuă să le perceapă); lovind cu piciorul o piatră, a declarat „*Astfel* o resping”. El vroia să arate că este imposibil să credem că ceva atât de solid precum o piatră era într-adevăr compus doar din idei; dar Johnson greşea dacă credea într-adevăr că idealismul lui Berkeley n-ar putea explica faptul că piciorul său a lovit o rocă solidă. Doar o caricatură a concepției lui Berkeley ar fi vulnerabilă la aşa ceva. Deci Johnson a construit un

om de paie. Deşi este adesea tentant să aşezi şi să răstorni ţinte uşoare, această activitate nu-şi are locul în gândirea critică.

„oricine face la fel”

Scuză familiară şi neadecvată pentru un comportament nepotrivit, bazată pe **argumentul complicității la vinovăție**. În general, această expresie nu trebuie luată literal: „oricine” nu înseamnă *oricine*, ci mai degrabă „mulți oameni”. Dar din faptul că mulți oameni fac ceva greşit nu rezultă că nu este într-adevăr greşit.

Pedanterie

Grijă supărătoare şi nepotrivită pentru detalii, deseori pe socoteala a ceea ce este realmente important într-o discuție. Termenul „pedanterie” este folosit întotdeauna în mod peiorativ.

De exemplu, un pedant care citeşte această carte ar putea obiecta că prima propoziție a acestui articol şi a multor altora nu are predicat şi deci nu este strict vorbind o propoziție corectă gramatical. Totuşi, dacă m-aş fi străduit să reformulez definițiile termenilor astfel încât să fie propoziții corecte gramatical, ar fi trebuit să sacrific claritatea şi concizia, ambele mai importante pentru scopurile mele decât corectitudinea gramaticală. Mai mult, decizia de a începe fiecare articol în acest fel a fost una conştientă, nu o încălcare accidentală a unor reguli gramaticale; a te concentra asupra acestui aspect al cărții pe socoteala conținutului ar fi doar pedanterie şi ar fi astfel complet nepotrivit. Respectarea obedientă a regulilor, mai ales în domeniul gramaticii şi sintaxei este un semn tipic al pedanteriei: ceea ce nu înseamnă că ar trebui să abandonăm toate regulile, ci doar că cele mai multe reguli gramaticale ar trebui încălcate acolo unde respectarea lor strictă ar submina scopurile scrierii. Acuzația de pedanterie poate fi folosită ca o formă de **retorică**. Cei ce sunt concentrați să-i convingă pe alții de punctul lor de vedre pot respinge pur şi simplu orice critică pe motiv că este o pedanterie. Dacă descoperi vreo greşeală de detaliu în argumentul sau dovada cuiva, poți fi acuzat pe nedrept de a fi pedant. Această acuzație este de fapt

îndreptată deseori împotriva celor ce sunt riguroşi în gândirea critică. Cel mai eficient mod de a o întâmpina este să demonstrezi că atenția față de detalii în acel caz particular este potrivită şi relevantă. Din păcate, nu există o regulă simplă pentru a deosebi între pedanterie şi atenția potrivită şi lăudabilă față de detalii. Contextul este cel ce determină regulile cercetării.

Petitio principii

Asumarea problemei care este în discuție. Uneori implică încorporarea **concluziei argumentului** într-una din **premise**. Deseori implică circularitatea. Aceasta este o formă de argument validă, şi nu o **eroare formală**: dacă premisele sunt adevărate, atunci concluzia trebuie să fie adevărată. Totuşi, de vreme ce *petitio principii* implică asumarea chiar a problemei în discuție, este o strategie care nu ar trebui să convingă pe cineva pentru care acea problemă este deocamdată nedecisă.

De exemplu, într-un proces juridic, dacă cineva este judecat fiind acuzat de crimă şi pledează pentru nevinovăție, referirea la el ca fiind „criminalul” mai degrabă decât „acuzatul”, până când nu i se stabileşte nevinovăția, ar fi o eroare de tipul *petitio principii*. Asta pentru că ceea ce este important într-un proces juridic este să stabilească dacă el este sau nu vinovat, iar a-l numi „criminal” ar însemna să asumăm un punct de vedere chiar în problema care este în discuție. Într-un context diferit, folosirea termenului nu ar duce la *petitio principii*.

Unele forme de *petitio principii* se întâlnesc în felul în care sunt puse întrebările. **Întrebările complexe** sunt adesea de acest fel. De exemplu, întrebarea „când ai început să-ți bați soțul?” ar putea fi *petitio principii* dacă faptul că ți-ai bătut soțul nu este încă stabilit. Sau dacă o rudă te întreabă ce intenționezi să studiezi la universitate, dacă este încă de stabilit faptul că intenționezi să mergi la universitate, atunci ar fi mai corect să se divizeze întrebarea în părțile sale componente: „Intenționezi să mergi la universitate?” şi „Dacă

da, ce ai de gând să studiezi acolo?”. Punerea unei întrebări complexe ar fi altfel un exemplu de *petitio principii*.

Toate acestea fac să pară că eroarea *petitio principii* este uşor de depistat; totuşi, în multe cazuri nu este evident ce urmează să fie stabilit. Primul pas în asemenea cazuri este să se elimine orice neclaritate şi să se facă explicită problema în discuție. Numai după ce acestea au fost clarificate este posibil să se aprecieze în ce măsură este vorba de eroarea *petitio principii*.

Există o întrebuințare colocvială în limba engleză pentru „begging the question” cu care *petitio principii* nu trebuie confundat. Unii jurnalişti folosesc expresia cu sensul aproximativ „necesită întrebarea…”, ca în, de exemplu, „Dificultatea înlăturării resturilor radioactive *cere întrebarea*: «este puterea nucleară într-adevăr atât de sigură şi de economică precum ni s-a spus?»”. Nu este niciodată nevoie să fie folosit „*begging the question*” în acest sens, deoarece există numeroase alternative neambigue ca „cere întrebarea” sau „sugerează întrebarea”.

Ploconire

A fi peste măsură de respectuos. Au existat mulți gânditori mari în istorie şi poate fi tentant să tratăm orice lucru spus de un gânditor pe care îl admirăm ca fiind evident adevărat. Uneori pot exista temeiuri excelente pentru a ne baza pe opiniile experților şi pe autoritatea celor ce şi-au dedicat o viață întreagă studiului unui anume subiect. Această atitudine poate fi totuşi dusă prea departe şi poate degenera în servilism şi umilință excesivă, care stau în calea gândirii critice. Ploconirea înseamnă, literalmente, a atinge pământul cu fruntea ca semn de respect.

De exemplu şi Friedrich Nietzsche a enunțat multe gânduri interesante şi profunde pe o varietate de teme, nu ar fi decât ploconire în fața sa să luăm în serios sentința lui despre femei, (a declarat cu străşnicie „Când te duci la o femeie, ia-ți biciul”), doar pentru că este un gânditor pe care îl respectăm. Acceptarea necritică a ideilor altor persoane duce la stagnare mentală.

Post hoc ergo propter hoc

Termenul latinesc pentru „după, deci din această cauză” sau mai pe larg „orice s-a întâmplat după asta, trebuie să se fi întâmplat din această cauză”: un tip de **corelație=confundarea cauzei**.

Prejudecată

Opinie susținută fără bune temeiuri sau fără luarea în considerare a dovezilor pro sau contra adevărului ei. „Prejudecată” este uneori folosit într-un sens mai larg decât acesta, şi anume cu sensul de concepție ofensatoare, indiferent dacă cel ce o susține a examinat sau nu dovezile în sprijinul ei; totuşi, această folosire a termenului îi diluează sensul.

De exemplu ,un judecător care ştie că acuzatul a atacat odată un polițist, s-ar putea să nu fie imparțial dacă aceeaşi persoană este acuzată acum pentru acelaşi tip de atac. El ar trebui deja să fi hotărât că persoana este vinovată. Un patron ar putea înclina în favoarea unui candidat la o slujbă doar pentru faptul că amândoi au urmat aceeaşi şcoală, chiar dacă acesta nu este un criteriu relevant pentru slujba în cauză. Cu alte cuvinte, patronul ar fi luat deja hotărârea că acel candidat este cel mai potrivit pentru post, înainte să examineze vreo dovadă relevantă. O gazdă ar putea avea idei preconcepute despre toți studenții pe temeiul că un student chiriaş a plecat o dată fără să-şi plătească chiria. În acest caz, ca în multe cazuri de prejudecăți rasiale şi sexuale, un grup întreg de oameni este tratat ca şi cum ar avea caracteristici comune, când este clar că nu e vorba de un grup omogen.

Gândirea critică este opusă prejudecății. Toți suntem puşi în încurcătură de prejudecăți într-o serie largă de probleme, dar este posibil să eliminăm o parte din ele făcând un efort de a examina dovezile şi argumentele pro şi contra fiecărei chestiuni. Rațiunea umană este failibilă, iar mulți dintre noi sunt înclinați să adere la *unele* opinii, chiar având dovezi împotriva lor; totuşi, chiar micile atacuri împotriva prejudecăților pot îmbunătăți starea lucrurilor.

Premise

Supoziții din care sunt derivate **concluzii**. Premisele sunt partea unui **argument** care oferă temeiuri pentru a susține adevărul sau falsitatea unei concluzii.

De exemplu, în următorul argument două premise conduc la o concluzie:

> Prima premisă: Dacă vei zbura peste ocean, vei ajunge obosit la destinație.
> Premisa a doua: Zbori peste ocean.
> Concluzia: Deci vei ajunge obosit la destinație.

Observăm că şi dacă nici una din premise nu este adevărată, argumentul este totuşi valid; oricum, dacă premisele sunt adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată.

„prin urmare” greşit şi „deci” greşit

Folosire improprie a cuvintelor „deci” sau „prin urmare” pentru a convinge ascultătorii sau cititorii că ceva a fost dovedit, fără ca lucrurile să stea de fapt aşa. Cuvintele „deci” şi „prin urmare” sunt folosite de obicei pentru a indica faptul că ceea ce urmează este **concluzia** unui **argument**, enunțat explicit sau nu. De exemplu, în următorul argument, cuvântul „prin urmare” este corect folosit pentru a arăta că ceea ce urmează este o concluzie derivată din **premisele** date pe cale **deductivă**:

> Toți peştii trăiesc în apă.
> Socrate este un peşte.
> Prin urmare Socrate trăieşte în apă.

Cuvântul „deci” ar fi putut fi la fel de bine folosit în locul lui „prin urmare”. În vorbirea de zi cu zi este deseori plictisitor şi nenecesar să enunți toate premisele unui argument, de vreme ce este de obicei rezonabil să presupunem că persoana cu care vorbim împărtăşeşte multe din **asumpțiile** noastre. Am fi probabil înclinați să spunem ceva de genul: „Socrate este un peşte, deci trăieşte bineînțeles în apă”, mai degrabă decât să expunem întregul argument ca mai sus.

Aceasta este o **entimemă**, un argument cu o premisă suprimată (că toţi peştii trăiesc în apă). Nu e nimic rău în asta, cu condiţia să fie clar ce a fost omis.

Totuşi, unii scriitori şi vorbitori exploatează puterea persuasivă a lui „deci” şi „prin urmare” şi îşi presară din plin discursul cu aceste cuvinte, deşi nu oferă nici un argument pentru pretinsele lor concluzii. Aceasta este o alternativă mai uşoară decât argumentarea concluziilor şi mulţi cititori sunt păcăliţi de ea. Dar, de fapt, presupusele concluzii care urmează folosirii greşite a lui „prin urmare” şi „deci” sunt ***non sequitur***. De exemplu, dacă cineva spune „Boxul cauzează deseori leziuni cerebrale, deci ar trebui interzis”, concluzia care urmează lui „deci” ar fi putut fi derivată din diferite alte premise suprimate, cum ar fi „orice activitate care cauzează deseori leziuni cerebrale ar trebui interzise” sau „Sporturile care cauzează deseori leziuni cerebrale ar trebui interzise” sau „Dacă boxul cauzează deseori leziuni cerebrale, atunci ar trebui interzis”. Lista nu epuizează variantele posibile. Dar dacă premisa nu este evidentă din context sau dacă nu este enunţată, folosirea lui „deci” este greşită: dă aparenţa unui argument, dar de fapt este numai o **aserţiune** deghizată. Ori este un caz de gândire confuză, ori este o încercare de a convinge cu ajutorul unor trucuri retorice.

Provincialism

Generalizarea cu privire la modul potrivit de comportament, pe baza felului în care se comportă oamenii din jurul tău, este uneori cunoscută ca provincialism. Nu este o modalitate sigură de argumentare. Chiar dacă numele sugerează **prejudecăţi** despre oamenii care trăiesc în provincie; ideea este că ei nu călătoresc şi cunosc puţin lumea şi astfel au tendinţa de a presupune că ceea ce fac ei în zona lor ar trebui să fie valabil şi pentru restul lumii sau cel puţin este cel mai bun mod în care se petrec lucrurile: evident generalizări incerte pe baza dovezilor disponibile.

Aşa, spre exemplu, pentru faptul că un cod al bunelor maniere învechit, dintr-un colegiu din Oxford, dictează că bananele ar trebui

cojite cu furculița și cuțitul, unii membri ai consiliului colegiului pot crede că oamenii care decojesc banana cu mâinile sunt lipsiți de rafinament.

Raționalizare

Ascunderea motivelor reale ale unui anumit comportament, dând o justificare proprie care, chiar dacă este plauzibilă, nu este adevărată. în cazuri extreme, cei ce oferă aceste raționalizări ajung să le creadă ei înşişi.

De exemplu, cineva ar putea raționaliza faptul că a ridicat şi a păstrat un ceas de aur găsit pe stradă în felul următor: „De acord, ştiu că nu este corect, chiar dacă nu făceam eu asta, oricum ar fi făcut-o altcineva. Pe lângă asta, dacă l-aş fi dus la poliție, nimeni nu s-ar fi obosit să treacă să-l ridice, deci ar fi o pierdere de timp şi energie pentru toată lumea”. Este clar, pentru cei mai mulți observatori ai acestei situații, că motivația reală pentru ridicarea ceasului este dorința de a-l păstra, dar raționalizarea acestui act îl face să pară mai acceptabil din punct de vedere social.

Răspunsul politicianului

Tip de **irelevanță** des întâlnit atunci când politicienii sunt intervievați la radio şi televiziune. Este o tehnică retorică prin care ei evită să dea răspunsuri directe la întrebările la care nu doresc de fapt să răspundă în public. În loc să dea un răspuns direct la o întrebare directă, politicianul produce un discurs scurt (sau uneori destul de lung) pe o temă apropiată. Trucul este de a face ca discursul să aibă o coerență intrinsecă; astfel, politicianul pare să aibă o atitudine sigură de sine şi plauzibilă ca răspuns la ceea ce ar trebui să fie întrebări scrutătoare. Această tactică diversionistă îi îngăduie să evite un răspuns onest la o întrebare potențial devastatoare şi asigură, de asemenea, un oarecare timp de emisie pentru partidul său politic. Este un fel de **minciună prin omisiune**.

Reductio ad absurdum

Expresie folosită cu referire la două tipuri înrudite de argumentare. Primul sens al expresiei este unul tehnic, în logică, prin care se dovedeşte adevărul unui anumit enunţ pornind, pentru argumentaţie, de la supoziţia că este fals şi arătând că această supoziţie duce la o **contradicţie**. Cum această tehnică este foarte rar folosită în argumentaţia de zi cu zi, nu are rost să inventăm un exemplu pentru a o ilustra.

A doua tehnică cu numele *reductio ad absurdum*, mult mai comună şi mai utilă, este aceea de a respinge un punct de vedere arătând că, dacă ar fi adevărat, ar conduce la consecinţe absurde. De exemplu, dacă cineva ar pretinde că orice tratament diferenţial pe motivul sexului este nedrept, ar putea arăta că aceasta ar duce la concluzia că a avea vestiare separate pentru bărbaţi şi femei este nedrept, de vreme ce nu este permis nici unei femei să intre în vestiarul bărbaţilor şi nici unui bărbat să intre în cel al femeilor. Totuşi, intuitiv, aceasta este o opinie absurdă. Deci putem respinge cu încredere pretenţia că *orice* tratament diferenţial pe motivul sexului este nedrept.

Respingere

Dovada că un enunţ, o afirmaţie sau o acuzaţie nu sunt adevărate. Nu trebuie confundată cu repudierea: dacă *repudiezi* o acuzaţie, negi doar că ea este adevărată. Repudierea nu necesită dovezi sau argumente, spre deosebire de respingere. Din păcate, multe persoane folosesc cuvântul „a respinge” ca şi cum ar fi interşanjabil cu „a repudia”. Deseori, de exemplu, politicienii pretind că au „respins” punctul de vedere al unui oponent, când de fapt nu au făcut altceva decât să nege că este adevărat. Tentaţia de a folosi cuvântul „a respinge” în acest fel poate proveni din **gândirea deziderativă**: poate este vorba doar de faptul că este plăcut să crezi că ai subminat punctul de vedere al oponentului doar negându-l. Totuţi, în sensul exact al acestor termeni, respingerea necesită de obicei mai mult efort decât repudierea.

Retorică

Arta persuasiunii. În loc de a oferi temeiuri şi a prezenta **argumente** în sprijinul **concluziilor**, cei ce folosesc retorica întrebuințează o serie de tehnici precum **aserțiunea** emfatică, **cuvintele persuasive** şi **limbajul emoțional** pentru a-l convinge pe ascultător sau cititor de adevărul a ceea ce ei spun sau sugerează.

De exemplu, o tehnică retorică favorizată în anunțurile de caritate din ziare este introducerea unei **false dihotomii**: „Puteți trimite 50£ asociației noastre de caritate sau puteți ignora suferința altora". Acest tip de dihotomie sugerează că există doar două variante, dintre care una neatractivă; astfel ar trebui să fii convins să dai banii asociației de caritate. De fapt sunt multe alte lucruri pe care le poți face pentru a demonstra că eşti preocupat de suferința altora.

Altă tehnică favorizată de cei ce fac reclamă este folosirea retoricii vizuale pentru a te convinge că produsul lor este cel pe care trebuie să-l cumperi, făcând o legătură între el şi un stil de viață fascinant; sugestia este că, dacă cumperi acel produs, vei avea şi tu un stil de viață fascinant. Dacă am avea bune temeiuri să credem că, de exemplu, cumpărarea unui anumit gen de maşină ne-ar catapulta într-o lume a oamenilor admirabili, atunci n-ar mai fi doar retorică; am avea temeiuri să credem acest lucru. Totuşi, în cele mai multe reclame de acest tip nu există argumente plauzibile şi, în multe cazuri în care argumentul implicit este exprimat, el este evident absurd. Cu toate astea, efectul psihologic de a vedea un anumit produs asociat cu fascinația poate fi foarte puternic.

Schimbarea subiectului

Schimbarea subiectului argumentației în mijlocul discuției. Este o strategie foarte comună pentru evitarea criticilor; de îndată ce punctul tău de vedere devine de nesusținut, schimbi problema în discuție cu una asemănătoare, dar mult mai uşor de apărat.

Aşa de exemplu, dacă aş începe prin a susține afirmația că toți criminalii, fără excepție, ar trebui să primească automat sentința de închisoare pe viață, s-ar putea arăta că în categoria „criminal" intră o

serie largă de oameni, dintre care unii nu pot fi făcuți în întregime responsabili pentru actele lor, din cauza unor boli mintale.

Dacă aş continua apoi de parcă încă de la început am vorbi numai despre criminalii care sunt pe deplin responsabili de actele lor, aş schimba subtil subiectul fără să recunosc că am modificat ceva în argumentare.

Deseori schimbarea subiectului într-o discuție uşurată de o anumită **vaguitate** a ceea ce era de argumentat inițial.

Sofistică

Etalare a inteligenței, prin care nu se respectă principiile raționării corecte, ci se introduc concluzii improbabile sub fațada unor argumente fictive. Este un termen cuprinzător pentru o întreagă serie de tehnici dubioase, inclusiv ***petitio principii***, **argumente circulare**, **echivocație**, **erori formale** şi **neformale**, **falsa profunzime** şi **retorica**.

Exemplul următor este sofistic:

> *Sofistul*: Pisica asta este mama ta.
> *Stăpânul pisicii*: E ridicol; cum ar putea fi pisica asta mama mea?
> *Sofistul*: Ei bine, nu negi că pisica e a ta, nu-i aşa?
> *Stăpânul pisicii*: În nici un caz.
> *Sofistul*: Şi nu este adevărat că această pisică este mamă?
> *Stăpânul pisicii*: Ba da.
> *Sofistul*: Deci pisica asta trebuie să fie mama ta.
> *Stăpânul pisicii*: Oh!

În acest caz, este relativ uşor de văzut că este falsă concluzia sofistului şi nu cu mult mai greu de văzut de ce nu decurge din premisele date. Totuşi, în lanțuri mai complexe de raționamente, sofistica poate fi deghizată cu mai multă artă şi poate avea efecte mult mai dăunătoare.

Sofiştii erau profesori în Grecia antică, despre care se presupune că îi învățau pe discipoli cum să câştige disputele prin orice mijloace; se presupune că erau mai interesați să-i învețe modalități de a reuşi în

viață decât modalități de descoperire a adevărului. Indiferent dacă sofiştii reali erau sau nu atât de lipsiți de scrupule cum s-a lăsat să se creadă (poate fi un caz de **eroare genetică**), folosirea modernă a termenului „sofistică" este totdeauna peiorativă şi de obicei , sugerează că vorbitorul este un şarlatan care este conştient de neajunsurile argumentelor sale.

Strategia consecințelor absurde

A dovedi că un punct de vedere este fals sau cel puțin de nesusținut, arătând că dacă ar fi adevărat ar conduce la consecințe absurde. Este numită uneori *reductio ad absurdum*. Aceasta este o metodă obişnuită şi foarte eficace de respingere a unui punct de vedere.

De exemplu, aserțiunea că oricine foloseşte droguri este un pericol pentru societate şi ar trebui închis este uşor de respins folosind strategia consecințelor absurde. Alcoolul este un drog pe care mulți dintre cei mai mari făuritori ai civilizației occidentale l-au folosit ocazional. Ar trebui deci să-i închidem pe toți cei care au consumat vreodată alcool? Evident, ar fi absurd. Deci putem fi siguri că generalizarea care ne-a dus la concluzia că aşa ar trebui făcut este de nesusținut. Ar trebui măcar revizuită afirmația, astfel încât să fie clar despre ce fel de droguri este vorba.

Să luăm un alt exemplu. Un politician ar putea argumenta că o metodă bună prin care s-ar putea spori veniturile bugetului ar fi să se investigheze amănunțit declarațiile de venituri ale fiecărui contribuabil, prin aceasta limitându-se evaziunea fiscală. Totuşi, în practică, acest lucru ar costa mult mai mult decât ar fi posibil de recuperat şi astfel se poate vedea că ajungem la consecința absurdă că metoda prin care ar trebui să sporească veniturile sfârşeşte prin a le micşora. Aşa stând lucrurile, avem bune temeiuri pentru a înlătura sugestia politicianului (presupunând, desigur, că singurul motiv pentru a introduce o asemenea metodă era creşterea veniturilor bugetului). Dacă ar putea fi găsită o cale mai puțin costisitoare de investigare a declarațiilor de venituri, atunci sugestia politicianului

poate n-ar mai conduce la consecințe absurde şi s-ar putea constitui într-o politică viabilă.

O problemă a folosirii strategiei consecințelor absurde este că în mod obişnuit nu avem un criteriu pentru absurditate; ce este absurd pentru o persoană este ceva de bun simț pentru alta. Nu e uşor de demonstrat absurditatea unui punct de vedere, în afară de cazul în care acesta implică o **contradicție**. Cu toate astea, dacă un punct de vedere are consecințe evident absurde, avem bune temeiuri pentru a-l respinge.

Supoziție

Premisă asumată (vezi **asumpție**) în sprijinul argumentului, dar nu în mod necesar crezută; uneori cunoscută ca presupoziție. Supozițiile, spre deosebire de **aserțiuni**, nu sunt considerate adevărate; mai degrabă sunt instrumente pentru descoperirea adevărului.

De exemplu, un ofițer de poliție ar putea spune următorul lucru: „Să presupunem că criminalul a intrat în casă pe fereastră. Ar trebui atunci să găsim sigur o dovadă a intrării forțate.” Ofițerul nu asertează că criminalul a intrat cu siguranță în casă pe fereastră; nici măcar că este probabil să se fi întâmplat aşa. Polițistul ne invită să urmărim un lanț de raționamente bazate pe supoziția că criminalul a intrat pe fereastră. Cu alte cuvinte, el ne oferă o ipoteză despre ceea ce este posibil să se fi întâmplat.

Într-o dezbatere despre scenele abjecte urmărite la televizor, cineva ar putea întreba: „Să presupunem că aveți dreptate în faptul că urmărirea acestora induce violență la un mic procent de telespectatori. Putem fi siguri că ei n-ar fi avut acest impuls dacă n-ar fi existat aceste lucruri la televizor?” Probabil vorbitorul nici nu crede aici că urmărirea acestor lucruri dă un impuls către violență, însă arată că şi dacă s-ar dovedi că asemenea filme dau impulsuri către violență, nu decurge că ele sunt şi singurele în această privință. Cu alte cuvinte, vorbitorul ne cere să presupunem, pentru argumentație, că urmărirea abjecțiilor poate induce violență.

şi tu

Un tip de **argument al complicității la vinovăție**, echivalent cu a spune „această critică nu este valabilă doar pentru punctul meu de vedere, ci şi pentru al tău.”

tu quoque

Expresie latină cu sensul „şi tu”. Un tip de **argument al complicității la vinovăție**, echivalent cu a spune „această critică nu este valabilă doar pentru punctul meu de vedere, ci şi pentru al tău”.

Vaguitate

Lipsă de claritate. Vaguitatea nu trebuie confundată cu **ambiguitatea**, care apare atunci când un cuvânt sau o expresie au două sau mai multe sensuri posibile. Vaguitatea este întotdeauna relativă la context: ceea ce este vag într-un context ar putea fi clar în altul.

De exemplu, când ne completăm vârsta, într-o cerere pentru paşaport, nu are rost să scriem „peste 18 ani”: este mult prea vag. Dar, într-un context diferit, când suntem întrebați ce vârstă avem pentru a se putea decide dacă avem sau nu drept de vot, a spune „peste 18 ani” poate fi suficient de clar. Când întrebăm unde se află Turnul Londrei, cineva care ne-ar spune „Este undeva pe malul nordic al Tamisei” ne-ar da un răspuns foarte vag. Nu este ambiguu, însă nu ne dă o informație destul de precisă despre cum am putea ajunge acolo. Dar dacă răspundem unei întrebări la un concurs de cultură generală, „pe malul nordic al Tamisei” poate fi considerat un răspuns corect.

Vaguitatea este un obstacol în calea comunicării eficiente. Uneori oamenii care vor să evite să se angajeze într-o anumită acțiune folosesc vaguitatea ca pe un truc. De exemplu, un politician întrebat cum anume intenționează să economisească banii publici ar putea face generalizări vagi despre nevoia de a creşte eficiența, ceea ce, deşi este adevărat, nu-l angajează pe nici o cale anume prin care să o

realizeze. Un jurnalist bun ar insista să primească informații suplimentare despre cum s-ar putea realiza în mod precis această eficiență, forțându-l să iasă de după paravanul vaguității. Sau, cineva care a întârziat la o întâlnire, dar nu vrea să admită că motivul a fost că s- oprit pe drum să bea ceva, ar putea spune: „Îmi pare rău că am întârziat, a trebuit să rezolv ceva în drum şi a durat puțin mai mult decât m-am aşteptat”, lăsând în mod deliberat vagă cauza întârzierii.

Validitate

Calitatea de a conserva adevărul a argumentelor deductive bune (vezi **deducție**). Argumentele valide garantează **concluzii** adevărate, cu condiția ca **premisele** lor să fie adevărate. Argumentele valide cu una sau mai multe premise false nu garantează totuşi concluzii adevărate: pot avea concluzii adevărate, dar nu putem fi siguri de asta numai pe baza validității lor. Validitatea nu trebuie confundată cu adevărul. Validitatea este totdeauna o calitate a structurii argumentelor; enunțurile sunt adevărate sau false. Argumentele nu pot fi vreodată adevărate sau false, şi nici enunțurile nu pot fi valide sau nevalide (excepție făcând folosirea cuvintelor „valid” şi „nevalid” în sensul colocvial în care sunt sinonime cu „adevărat” şi „fals”, ca în propoziția „Declarația primului ministru că taxele sunt prea ridicate este validă”). Numai argumentele deductive pot fi valide sau nevalide.

Să luăm ca exemplu următorul argument:

> Dacă sună alarma de incendiu, toată lumea trebuie să se îndrepte spre cea mai apropiată ieşire.
> Sună alarma de incendiu.
> Deci toată lumea trebuie să se îndrepte spre cea mai apropiată ieşire.

Forma acestui argument este:

> Dacă p, atunci q.
> p
> Prin urmare q.

Literele *p* şi *q* stau pentru orice propoziție pe care vrem să o introducem în argument. Indiferent de exemplele date, ele nu vor afecta validitatea argumentului: atâta timp cât premisele sunt adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată. Să luăm alt exemplu de argument de această formă, cunoscută ca **afirmarea antecedentului** (cunoscută şi sub numele latin de *modus ponens*):

Dacă se descoperă că cineva a încălcat legea, va fi dat în judecată.
Tu ai fost prins încălcând legea.
Deci vei fi dat în judecată.

Din nou, dacă premisele sunt adevărate, adevărul concluziei este garantat.

Următoarea formă de argument este nevalidă:

Toți oamenii sunt muritori.
Fred este muritor.
Deci Fred este om.

Seamănă aparent cu o formă de argument validă:

Toți oamenii sunt muritori.
Fred este om.
Deci Fred este muritor.

Totuşi, diferența este că primul exemplu nu garantează adevărul concluziei că Fred este om: premisele ar putea fi ambele adevărate şi totuşi Fred să fie o pisică. Pe când în al doilea argument, dacă ştim că este adevărat că toți oamenii sunt muritori şi că Fred este om, putem spune că este adevărat că Fred este muritor. Formele de argument nevalide sunt numite **erori formale** (deşi cuvântul „eroare" este folosit de asemenea într-un sens mai slab, cu referire la orice modalitate de argumentare greşită sau chiar la o opinie falsă; vezi **eroare neformală** şi **"asta este o eroare"**).

zigzag

A sări de la o temă la alta într-o discuție pentru a te apăra împotriva criticii. Este strâns legat de **schimbarea subiectului** şi de tehnica

răspunsului politicianului. Totuşi, în timp ce schimbarea subiectului implică schimbarea esenței discuției, iar răspunsul politicianului este de fapt doar o formă de **irelevanță**, zig-zagul implică saltul de la un subiect la altul, în general de la un subiect relevant la alt subiect irelevant. Acest lucru poate fi foarte frustrant într-o discuție, pentru că cei ce fac zig-zag nu se opresc niciodată îndeajuns asupra unui subiect pentru a nu putea fi criticați; tocmai când vrei să-ți expui obiecțiile, ei au trecut deja la altceva. Acest lucru poate fi folosit ca o formă de **retorică**, pentru a evita criticile şi deci pentru a face respectivul punct de vedere mai persuasiv; totuşi, deseori se datorează superficialității şi lipsei de energie intelectuală pentru a urmări o discuție până la capăt.

De exemplu, cineva ar putea începe o discuție despre necesitatea de a se da sentințe de privare de libertate pentru perioade mai lungi, pentru descurajarea crimelor violente, argumentând că cheltuiala guvernului pentru o asemenea măsură este justificată de creşterea securității pentru cetățenii paşnici. Totuşi, în momentul în care un critic urmează să prezinte dovezi empirice că asemenea măsuri nu au dus de fapt niciodată la o scădere a crimelor violente, primul vorbitor ar putea face un zig-zag, schimbând discuția spre subiectul înrudit dacă polițiştii ar trebui sau nu să poarte arme de foc. Asemenea zig-zaguri fac aproape imposibilă angajarea într-o discuție serioasă, pentru că orice critică este probabil nerelevantă pentru subiectul discuției în momentul respectiv.